


PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 06

"MERCADO"

Alumnos:		1.- José Enrique Yagua Beltrán 2.- Cristhian Gustavo Jarita Apaza 3.- Erick Marco Laura Mamani			
Grupo	:	B			Nota:
Semestre	:	3			
Fecha de entrega	:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Hora:	

	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 1	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO				
Nota:	App./Nom.:Yagua, José/Jarita,Cristhian, Laura Marco	Fecha:	Actividad. Nº	B
			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?

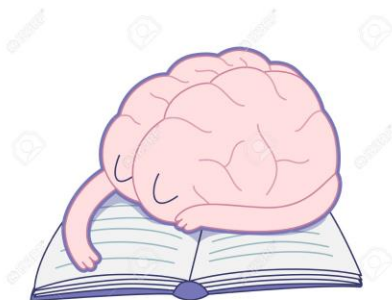
GANCHO:


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

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 2	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO				
			Grupo	B
Nota:	App./Nom.:Yagua, José/Jarita, Cristhian, Laura Marco	Fecha:	Actividad. Nº	04

VERSIÓN INICIAL DEL DISCURSO DEL EMPRENDEDOR

Nuestra aplicación tiene como principal objetivo ayudar a las personas tímidas a conocerse mejor y a socializar con las demás, esto a simple vista puede sonar básico pero detrás de esto hay muchos aspectos que afectan por ejemplo si una persona es tímida y no sabe cómo relacionarse podría cometer un error y esto afectaría a la sociedad; está destinada para chicos desde los 13 años, como sugerencia desde los 18 años ya que la personalidad ya está formada a esa edad; la importancia del problema es cambiar el pensamiento de muchas personas y el gran cambio que se puede dar si logramos ayudar a aportar algo nuevo e innovador a la sociedad; nuestro servicio estará disponible vía online desde una página web automatizada con JAVA; porque escuchamos muchos casos en contra de la mujer si nos ponemos a pensar esto es fruto del apoyo que no es brindado a los jóvenes en su formación, muchos de ellos tienen problemas, pueden sufrir de bullying en el colegio y se deforma su forma de ver las cosas; logrando un cambio radical, algo que nadie más lo ha hecho; aporta muchos beneficios desde los pequeños que podría ser encontrar a esa pareja ideal hasta el disminuir la tasa de feminicidios; no existe una competencia exacta, hay algunas aplicaciones como Tinder que podría compararse en el apartado de chats y también los psicólogos en el caso de asesoría; otras soluciones alternativas podrían ser los libros pero se haría muy largo el proceso y al público que estamos enfocados les parecería extenso pero no aburrido, es más sería enriquecedor; éxito, hemos tenido al conocer a una persona de la nada, compartir experiencias, relajarse y hablar, la mayoría de personas luego de tener un largo día quiere ser escuchado por alguien, siempre buscamos la aprobación de alguien; porque son problemas reales, la mayor parte de personas no acepta que tiene ese error, solo llegan a aceptarlo cuando se han equivocado, es normal, todos llegamos a cometer errores, es humano pero si podemos prevenirlo entonces ese es el camino correcto; luego de haber contado todo esto espero que haya sido claro, gracias.



 <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.:Yagua, José/Jarita,Cristhian, Laura Marco	Fecha:	Grupo	B
			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		1		1		1	
2		2		2		2	
3		3		3		3	
Versión 2		Versión 2		Versión 2		Versión 2	
1		1		1		1	
2		2		2		2	
3		3		3		3	
Versión 3		Versión 3		Versión 3		Versión 3	
1		1		1		1	
2		2		2		2	
3		3		3		3	

 <div>TECSUP</div> <div>Pasión por la Tecnología</div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 4	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO				
Nota:	App./Nom.:Yagua, José/Jarita, Cristhian, Laura Marco	Fecha:	Grupo	B
			Actividad. Nº	04

ELEMENTOS POSITIVOS				ELEMENTOS NEGATIVOS			
FONDO		FORMA		FONDO		FORMA	
Versión 1		Versión 1		Versión 1		Versión 1	
1	Situación real	1	Breve y preciso	1	Hay cosas más importantes	1	Poco detallado
2	Nadie piensa en las mujeres	2	Explicación básica	2	Acaso experimentarán con mujeres	2	Podría ser mejor la explicación
3	Tampoco en los chicos tímidos y/o víctimas de Bullying	3	Son apasionados con el tema	3	Tratarán a chicos tímidos y si ellos no lo soportan	3	No se comprende cual es su objetivo principal
Versión 2		Versión 2		Versión 2		Versión 2	
1	Escenario complejo	1	Idea interesante	1	Acaso son psicólogos	1	No tienen un título profesional
2	Aporta a la sociedad	2	Palabras exactas	2	Cómo creen que esto nos beneficia	2	Son muy cortos en palabras
3	Reduciría los feminicidios	3	Excelente propuesta	3	Cuánto es su porcentaje de éxito	3	Falta asesoría
Versión 3		Versión 3		Versión 3		Versión 3	
1	Piensen en el futuro de la sociedad	1	Son empáticos	1	Acaso toda la sociedad es joven	1	La empatía no lo es todo
2	Idea novedosa	2	Son ingeniosos	2	Se parece a muchos otros servicios	2	Es una copia de otro servicio
3	Bien estructurado	3	Presenta ideas claras y bien formuladas	3	No todo se queda en palabras también debe haber actos	3	Faltan acciones en su proyecto

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 5	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO				
Nota:	App./Nom.:Yagua, José/Jarita,Cristhian, Laura Marco	Fecha:	Actividad. Nº	B
			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:	Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 2		EQUIPO 5	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 3		EQUIPO 6	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:

EQUIPO 1		EQUIPO 4	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Bien estructurado Falta detallar algunos puntos específicos	Comentarios: Muy original, aunque muy extenso	Comentarios: Deberían apoyarse con libros	Comentarios: Falta pulir para que sea completo
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 2		EQUIPO 5	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Preciso pero falto despejar algunas dudas	Comentarios: Difícilmente podría ser terminado	Comentarios: Éxito instantáneo	Comentarios: Tiene demasiado éxito su trabajo, es novedosos e ingenioso
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 3		EQUIPO 6	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Simple y exacto	Comentarios: La necesidad es algo urgente para lograr un cambio	Comentarios: Poco probable que tenga conclusión	Comentarios: Excelente en su versión beta
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:

	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 6	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO				
Nota:	App./Nom.:Yagua, José/Jarita,Cristhian, Laura Marco	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

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:

EQUIPO 1		EQUIPO 4	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Bien estructurado Falta detallar algunos puntos específicos	Comentarios: Muy original, aunque muy extenso	Comentarios: Deberían apoyarse con libros	Comentarios: Falta pulir para que sea completo
Votos: 2 de 3	Votos: 3 de 3	Votos: 2 de 3	Votos: 2 de 3
EQUIPO 2		EQUIPO 5	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Preciso pero falto despejar algunas dudas	Comentarios: Difícilmente podría ser terminado	Comentarios: Éxito instantáneo	Comentarios: Tiene demasiado éxito su trabajo, es novedosos e ingenioso
Votos: 3 de 3	Votos: 3 de 3	Votos: 2 de 3	Votos: 1 de 3
EQUIPO 3		EQUIPO 6	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Simple y exacto	Comentarios: La necesidad es algo urgente para lograr un cambio	Comentarios: Poco probable que tenga conclusión	Comentarios: Excelente en su versión beta
Votos: 2 de 3	Votos: 3 de 4	Votos: 2 de 3	Votos: 3 de 5

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 7	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO				
			Grupo	B
Nota:	App./Nom.:Yagua, José/Jarita, Cristhian, Laura Marco	Fecha:	Actividad. Nº	04


LA PROPUESTA DE VALOR

Los jóvenes necesitan apoyo psicológico ya que durante la adolescencia sufren de cambios, es por este motivo que deben ser guiados para que no se equivoquen, puedan mantener unas buenas relaciones con las personas de su entorno y asimismo puedan convivir en armonía con la sociedad. Será difícil al comienzo, pero no es imposible, debemos cambiar la forma de pensar de nuestro prójimo solo así podremos tener una mejor sociedad, en la cual el porcentaje de violencia sea menor, los feminicidios disminuyan y lo más importante más personas sean felices y se sientan cómodas de compartir el mismo ambiente con los demás.

¿Qué busca la psicología social?

La psicología social pretende estudiar las relaciones sociales (Moscovici y Markova, 2006). Se defiende que **existen procesos psicológicos sociales que se diferencian de los procesos psicológicos individuales**. La psicología social intenta comprender los comportamientos de los grupos además de las actitudes de cada persona ante su forma de reaccionar o pensar en el medio social.



 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 8	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO				
Nota:	App./Nom.:Yagua, José/Jarita,Cristhian, Laura Marco	Fecha:	Grupo	B
			Actividad. Nº	04

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

- 1.- Durante el desarrollo del presente informe, nos dimos cuenta de que debemos concretar nuestro trabajo ya que queremos hacer un cambio, es por eso por lo que no debemos rendirnos.
- 2.- Un problema es que a muchas personas les suena raro nuestro trabajo hasta el punto de que nos sugirieron cambiarlo.
- 3.- A otro grupo de personas les pareció algo innovador e interesante, lo cual nos motiva a seguir adelante.
- 4.- Un error es que nos llevamos de muchas ideas para el prototipo final en lugar de enfocarnos primero en una idea base.
- 5.- Un hecho importante es el de querer lograr un cambio radical en la sociedad, brindar el apoyo necesario a los jóvenes que lo necesitan.

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.- Realizamos la valoración del discurso del emprendedor, recibimos tanto elementos positivos como negativos, lo cual nos ayudó a comprender en lo que estábamos fallando.
- 2.- Fuimos capaces de construir un discurso sintético en el cual expresamos aspectos como necesidades, aproximación, beneficios, competidores, gancho de nuestro servicio.
- 3.- Mejoramos el discurso mediante una sistemática de validación con diferentes tipos de público.
- 4.- Entendimos el mecanismo de mercado como verdadera herramienta de validación.
- 5.- Valoramos de forma objetiva otras propuestas de valor.