

# PROYECTO DE INNOVACIÓN

## ACTIVIDAD N° 04

### "MODELO DE NEGOCIO"

<b>Alumnos:</b>		1) Marco Erick Laura Mamani 2) José Enrique Yagua Beltrán 3) Cristhian Gustavo Jarita Apaza			
<b>Grupo</b>	:	B	C20		<b>Nota:</b>
<b>Semestre</b>	:	III			
<b>Fecha de entrega</b>	:				

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.: Laura Marco – Yagua José – Jarita Cristhian

Fecha:08/06/18

Actividad. Nº

04

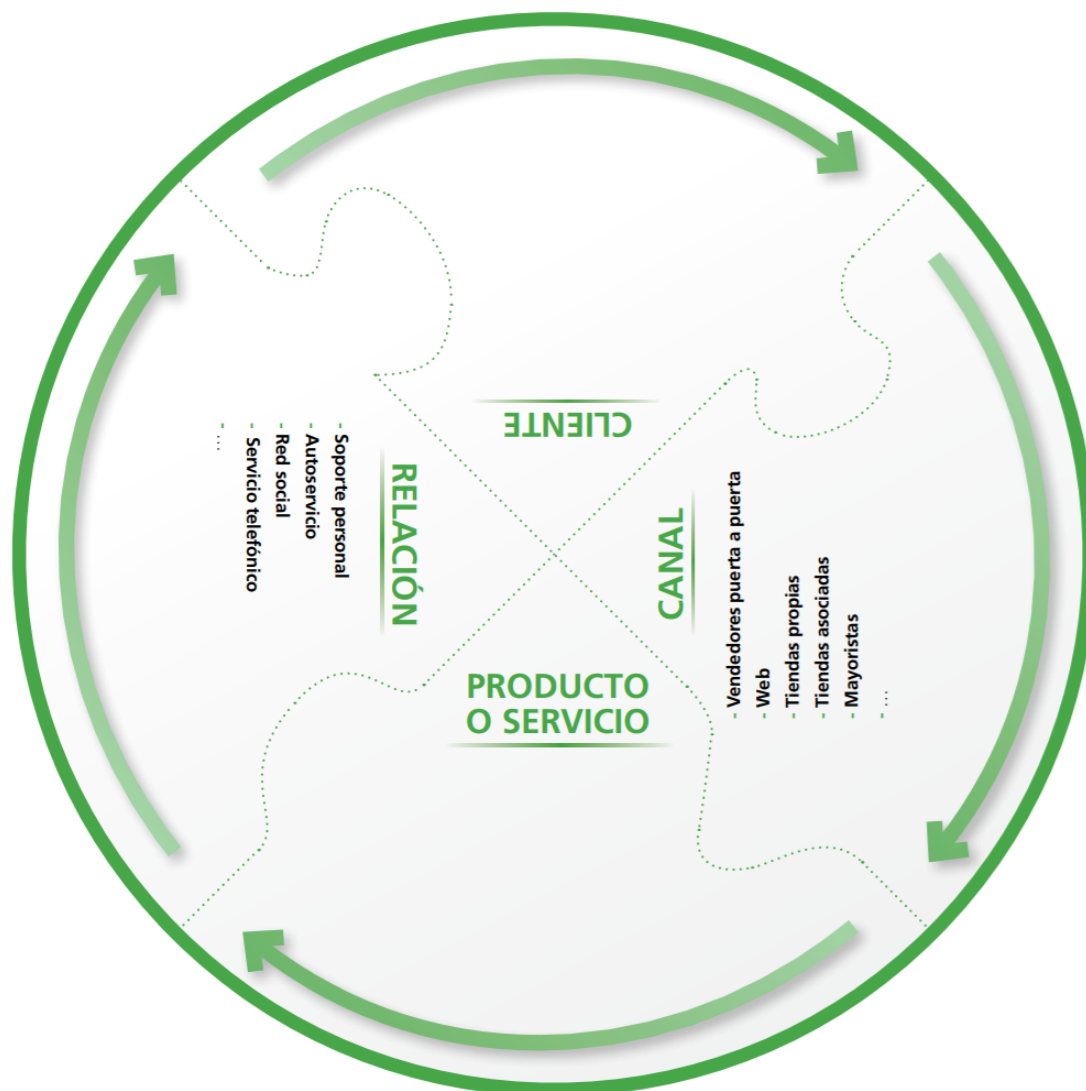
**I. OBJETIVOS:**

1. Conocer y aplicar el concepto de modelo de negocio.
2. Mejorar el modelo de negocio en función de información recopilada en el trabajo en campo.
3. Entender que un negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas de base económica.

**II. DESARROLLO DEL CRITERIO 1:**

1. Conocer y aplicar el concepto de modelo de negocio.

**MODELO DE NEGOCIO**



ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.: Laura Marco – Yagua José – Jarita Cristhian

Fecha:08/06/18

Actividad. Nº

04

# UNLOSS

UNLOSS es una aplicación que marcará a la generación del siglo XXI, eliminará problemas en la salud mental, por ejemplo, la depresión, disminuirá en un alto porcentaje las personas que sufren de este trastorno y lo mejor de esto es que se podrá cambiar el futuro, ya no habrá más suicidios, personas con baja autoestima y lo que caracteriza a esta anterior los famosos feminicidios, los cuales afecta a gran parte de nuestra población.

**PRODUCTO**

- Aplicación que a primera vista parece ser una del montón o quizá un programa mofo para gran parte de la gente, pero aquí está la respuesta contestada con una simple pregunta: ¿Cómo sabes que algo es bueno si nunca lo has experimentado?, esto te ha dejado con la incertidumbre, lo sé a mí también me pasó.
- “El secreto de la existencia humana no sólo está en vivir, sino también en saber para qué se vive”. - Fiódor Dostoievski
- Lo sé cada vez te parece más interesante, todo esto que estoy mencionado, estás quedando “flipado” con tanta psicología y felicidad que tiene nuestro producto.

**CLIENTE**

- Público femenino y masculino, desde los 15 años, te habrás dado cuenta que para cambiar tu vida no hay edad límite, si hay una mínima porque un niño menor de 15 años todavía no tiene una personalidad definida.
- Tipo de público, personas que deseen mejorar y cambiar su vida, que tengan deseos de superarse, amar y respetar a los demás, lo más importante para aprender es la humildad y la empatía, persona que tenga en cuenta estas dos características, bienvenida a nuestro aplicativo.

**CANAL**

- Nuestro aplicativo competirá con psicólogos, coaches (entrenadores), entre otros terapeutas, hay algunos modos que son similares al típico match de Tinder no obstante nosotros queremos lograr un cambio radical en nuestro país es por eso que no solo somos una aplicación para “ligues” también somos un aplicativo que dará personas de calidad y bien.

**RELACIÓN**

- En el caso de la publicidad, haremos algo diferente porque si somos como todos, siempre habrá alguien que se sienta aburrido, así que nuestra estrategia es ir a instituciones dar charlas, consejos y mostrar con evidencia de nuestro prototipo los excelentes y satisfactorios resultados por los cuales se caracteriza el personal de UNLOSS.
- A diferencia de otras compañías nosotros ofreceremos descuentos durante un mes después de las charlas, podrá acceder a nuestro paquete a la mitad del precio regular y con bonus que solo serán disponibles para dichos clientes.

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Nota:

App./Nom.: Laura Marco – Yagua José – Jarita Cristhian

Fecha: 08/06/18

Grupo

Actividad. Nº

04

- Tenemos muy en cuenta la duda del público acerca de por qué no ir a un consultorio en lugar de hacer todo por un celular u ordenador es por eso por lo que tenemos como evidencia vídeos de interacciones con personas desconocidas, estas aseguran nuestro compromiso con nuestros alumnos.



**III. DESARROLLO DEL CRITERIO 2:**

2. Mejorar el modelo de negocio en función de información recopilada en el trabajo en campo.

Realizar Entrevistas (evidenciar las entrevistas con la publicación de video en youtube y adjuntarla en la página web y en el word) a Clientes/Usuarios para validar el Modelo de Negocio con las siguientes preguntas guía el cual deberán ser resueltas:

**ENTREVISTAS CON LOS CLIENTES/USUARIOS**

El modelo de negocio:

**PRODUCTO O SERVICIO:**

¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta? ¿Qué haría irresistible a nuestra oferta? ¿Pagarían por él?

¿De qué modo sería la mejor, más justa, más cómoda...?

**CLIENTE/USUARIO:**

¿Será la misma persona quien compre el producto o servicio y quien lo utilice?

¿Hay un único tipo de clientes? ¿Una sola oferta es suficiente?

**CANAL:**

¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?  
¿Dónde o cómo les gustaría poder adquirir el producto o servicio?

**SERVICIO:**

¿Podemos ofrecer algo más con nuestro producto o servicio?  
¿Qué problemas podrían tener los usuarios con nuestro producto o servicio?  
¿Cómo lo solucionarían? ¿Cómo solucionan problemas similares?

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.: Laura Marco – Yagua José – Jarita Cristhian

Fecha: 08/06/18

Actividad. Nº

04

**IV. DESARROLLO DEL CRITERIO 3:**

3. Entender que un negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas de base económica.

**MODELO DE NEGOCIO: VISIÓN ECONÓMICA**



ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.: Laura Marco – Yagua José – Jarita Cristhian

Fecha:08/06/18

Actividad. Nº

04

**ELEMENTOS CRÍTICOS DEL MODELO DE NEGOCIO****Producto o servicio**

- Volumen de unidades producidas o servicios prestados: .....
- ¿Es un producto que tiene que durar mucho tiempo? ¿Es de usar y tirar? .....
- ¿Debe tener un diseño complejo? .....
- ¿Debe tener una forma fácilmente reconocible? .....
- ¿Existe algún material de uso obligado? .....

**Relación**

- Si se rompe, ¿tiene que poder arreglarse? .....
- ¿Cómo sabrá el cliente cómo utilizarlo? .....
- ¿Debe poder personalizarse? .....

**Cliente**

- ¿Tienen los usuarios alguna característica diferencial? .....
- ¿Precio alto, medio o bajo? .....
- ¿Existirán muchas versiones diferentes? .....
- ¿Su uso tiene que ser simple? .....
- ¿Uso en interior o exterior? .....
- Nivel de seguridad exigible: .....

**Canal**

- ¿Es grande o pequeño? ¿Pesado o ligero? ¿Tiene alguna característica física remarcable? .....
- ¿Es fácil de transportar? .....
- ¿Tiene que ser muy resistente o bien puede ser frágil? .....
- ¿Estará almacenado mucho tiempo? .....
- ¿Debe ser reciclable? .....

**Comentarios:**

**ACTIVIDAD 4:**
**MODELO DE NEGOCIO**

Nota:

App./Nom.: Laura Marco – Yagua José – Jarita Cristhian

Fecha: 08/06/18

Grupo

Actividad. Nº

04

**ELEMENTOS CRÍTICOS DEL MODELO DE NEGOCIO**
**Producto o servicio**

- **Volumen de unidades producidas o servicios prestados:** elevado
- **¿Es un producto que tiene que durar mucho tiempo? ¿Es de usar y tirar?**  
Tiene que durar no mucho porque cada vez evoluciona la teoría
- **¿Debe tener un diseño completo?**  
No, puede ser sencillo o también complejo
- **¿Existe algún material de uso obligado?**  
Base de datos, JAVA

**Canal**

- ¿Es grande o pequeño? ¿Pesado o ligero? ¿Tiene alguna característica física remarcable? **Grande, ligero en tamaño, chats y foros.**
- ¿Es fácil de transportar? **Sí, en tableta o celular**
- ¿Tiene que ser muy resistente o bien puede ser frágil? **No importa**
- ¿Estará almacenado mucho tiempo? **No**
- ¿Debe ser reciclable? **Sí, porque siempre tendrá nuevas actualizaciones**

**Relación**

- **Si se rompe ¿tiene que poder arreglarse?** Sí  
cae el servidor en unas cuantas horas estará solucionado
- **¿Cómo sabrá el cliente como utilizarlo?**  
Porque es muy interactivo y tiene un tutorial rápido de inicio.
- **¿Debe poder personalizarse?** No, por el momento no se puede en la versión beta

**Comentarios:** Al ser nuestra versión beta tendremos algunos errores y en algunas ocasiones necesitaremos ayuda de terceras personas, este costo debe ser añadido.

**Cliente**

- **¿Tienen los usuarios alguna característica diferencial?** No, son personas promedio
- **¿Precio alto, medio o bajo?** Precio bajo
- **¿Existirán muchas versiones diferentes?** Sí
- **¿Su uso tiene que ser simple?** Sí
- **¿Uso en interior o exterior?** Ambos
- **Nivel de seguridad exigible** no importa

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.: Laura Marco – Yagua José – Jarita Cristhian

Fecha:08/06/18

Actividad. Nº

04

**GUÍA: MODELO DE NEGOCIO**

- Siguiendo el esquema que facilitamos a continuación, describid de forma sintética cuál es vuestro modelo de negocio. Describid en un frase, máximo dos, cada uno de estos puntos:

- **Producto o servicio:** qué problemas solucionamos y cómo lo hacemos.
- **Cliente:** quiénes adquirirán o usarán nuestro producto o servicio y por qué lo harán.
- **Canal:** mecanismo por el que nuestros clientes podrán acceder a nuestro producto o servicio.
- **Relación:** cómo mantendremos una relación a lo largo del tiempo con el cliente y cuáles podrán ser los motivos de la continuación de esta relación una vez adquirido el producto o servicio.
- **Modelo económico:** cómo garantizaremos la sostenibilidad de todo el modelo, dónde estarán los costes y de dónde provendrán los ingresos.

**EL MODELO DE NEGOCIO**

- La mayor parte de las personas presentan problemas para socializar, conocer personas y a mostrarse auténticamente ante los demás por el hecho de tener miedo a ser rechazado, con nuestro programa reduciremos en un porcentaje alto las personas que conforman este grupo, así que nuestro objetivo es crear personas de bien, que sepan desenvolverse en cualquier ámbito de su vida, tengan un amplio círculo social y encuentren a su pareja ideal.
- La cantidad de alumnos no es el problema, somos felices teniendo entre 10 a 15 usuarios, siempre tengan deseos de superarse y querer cambiar la realidad de nuestra sociedad.



ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.: Laura Marco – Yagua José – Jarita Cristhian

Fecha:08/06/18

Actividad. Nº

04

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

1. Este software UNLOSS permite comunicación de texto, voz y video conectándose con personas lejanas o cercanas a tu ubicación.
2. Usar esta aplicación te puede salir más barato que otras aplicaciones similares para que no tengas problemas económicos.
3. Nuestro modelo de negocio consta de varias partes como, por ejemplo: para que publico va a ir dirigido, que beneficios le se les va presentar, que coste va a tener y las mejoras seguidas obtenidas por opiniones de los clientes.
4. Generar un nuevo modelo de negocio significa crear un nuevo valor añadido a los clientes, siempre con la percepción de valor añadido desde el punto de vista de los clientes, no de la empresa.
5. A pesar de los beneficios potenciales de esas soluciones de socialización y superación de desafíos puede resultar difícil, tanto para los fabricantes como para sus proveedores no obstante pondremos todo el empeño necesario para que esto suceda.

**VI. 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. Con la idea de romper barreras de tiempo y fronteras, estamos creando una aplicación que te facilite la hora de socializar con personas de otros lugares o conocidos tuyos.
2. Al momento de aplicar el concepto de modelo de negocio se aclaró varias dudas que teníamos acerca de nuestro proyecto.
3. Recopilamos información de varias personas que brindaban una opinión positiva acerca de nuestra aplicación y también daban varias ideas de mejoras para esta.
4. Entendimos que el negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas de base económica.
5. Es importante que, al establecer una aplicación, se tenga previsto bajo cuál de los modelos de negocio estará operando de tal manera que las expectativas de ingresos, participación y estrategias de mantenimiento sean apropiadas al requerido por el modelo seleccionado.