

PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 06

"MERCADO"

Alumnos:		1.-Jose Luis Quilca Abarca 2.-Maria Esperanza Condori Pauca 3.-Michael Thea Pizarro.			
Grupo	:	"A"			Nota:
Semestre	:	III			
Fecha de entrega	:	6	27	2018	
				Hora:	

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

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 problemas no resueltos cubre nuestra propuesta?**

-Principalmente, la necesidad de automatizar como prender y apagar sin la necesidad de acercarse personalmente a realizar dicha acción.

¿Para qué tipo de clientes o usuarios?

-Para todo tipo de clientes, ya que hemos implementado una aplicación que cumple con los requisitos necesarios.

¿Qué valor puede otorgar a nuestra propuesta?

-La importancia radica en el nivel de rapidez que se quiere implementar, despertando a los clientes el interés por conocer, investigar y manipular cada lugar de nuestros hogares temas que son importantes para un futuro prometedor.

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

Aproximación:**¿Cómo vamos a ofrecer nuestra solución a los clientes o usuarios?**

- Proponiendo una solución para mejorar la calidad de vida, implementando una aplicación con la cual el usuario tiene la capacidad de controlar cada ambiente de su casa.

¿Cómo nuestra solución resuelve específicamente un problema o satisface una necesidad no cubierta?

- Satisface una necesidad, que se pueda presentar dentro del hogar, además de satisfacer la necesidad de controlar sin tener que hacer esfuerzo físico ahorrando tiempo para otras actividades.

¿De qué forma diferente o única vamos a hacer que suceda?

- Más que todo en lo económico, la ventaja del proyecto es que no requiere un costo mensual, por lo que es viable, también es que se varía el precio de acuerdo a infraestructura y equipo que se asigna.

Beneficios:**¿Qué beneficios concretos aporta nuestra propuesta?**

Tiene la facilidad de comunicación entre el hogar y el cliente. En ellos que podemos incluir gran variedad de actividades.

¿Cómo garantizamos su sostenibilidad económica?

Con el compromiso por brindar y servicio de buena calidad a entidades, nos ponemos en el lugar de los usuarios con ganas de innovar su hogar con una aplicación que de facilidades para ello.

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

Competidores:

¿Qué otras soluciones alternativas resuelven el mismo problema o satisfacer la misma necesidad?

Equipos que ya vienen incorporados a control remoto, aplicaciones que nos indican nuestra estadística de control total de diferentes partes del hogar.

¿Qué éxito han tenido y por qué? ¿Qué aporta nuestra propuesta respecto a la de esas alternativas?

Implementar una aplicación que muestre lugares próximos para visitar. Que podamos ver la facilidad que el usuario tiene para acceder con seguridad, ahorrando tiempo.

Versión inicial del discurso

Si usted entra en una casa y se encuentra a un tipo hablando con las paredes, pidiéndoles que mañana las luces se enciendan a las 7.30 y que el café esté listo a las 7.45, no entre en pánico. Tampoco pida que le suban la medicación. Simplemente convenga en que acaba de entrar en la casa del futuro. Del futuro, o del más vibrante de los presentes de una serie de tecnologías que, en algunos de los casos, ya son una realidad, existen, están ahí. Todavía no han llegado al gran público porque siguen siendo, en gran medida, caras. Pero todo es cuestión de tiempo.

Llegado ese día, usted podrá comunicarse con su casa como hoy lo hace con su teléfono. Así será y empieza a ser la vivienda inteligente, un hogar concebido como un inmenso dispositivo electrónico plagado de objetos interconectados que procesan la información gracias al uso de capas de inteligencia artificial. Los aparatos se ponen a funcionar por sí solos y toman decisiones tras estudiar nuestros patrones de conducta.

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.

Elementos Positivos
Elementos Negativos

Fondo		Forma		Fondo		Forma	
Versión 1		Versión 1		Versión 1		Versión 1	
1	Innovador	1	Justo y Explicado	1		1	Tienen dudas adaptarse a esta tecnología.
2	Nadie ofrece una solución.	2	Mucha gente no conoce esta infraestructura	2	Difícil de efectuar	2	Difícil que el usuario de mantenimiento a su hogar automatizado.
3	Problema seguridad.	3	Automático	3	Deber ser breve	3	Problemas de adaptarse.
Versión 2		Versión 2		Versión 2		Versión 2	
1	Es económico	1	Automatizado	1	Personal	1	
2	Recapacitación de nuestro país.	2	Presentación profesional	2		2	
3		3	económico	3		3	

IV. DESARROLLO DEL CRITERIO 3:

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

Equipo 1		Equipo 2	
Discurso	Servicio	Discurso	Servicio
Comentarios: Claro seguro, claro y fácil de entender y manipular.	Comentarios: Fácil de entender, muy clara la explicación	Comentarios: Muy rápido, no mostro sus ideas con claridad	Comentarios: No muy sencillo de entender.
Votos: 4	Votos: 4	Votos: 1	Votos: 1
Equipo 3		Equipo 4	
Discurso	Servicio	Discurso	Servicio
Comentarios: Clara la explicación, pero con muy pocos ejemplos.	Comentarios: No muy convincente.	Comentarios: Muy larga, un poco aburrido y no dejaron entender sus propuestas.	Comentarios: Muy llamativo.
Votos: 3	Votos: 1	Votos: 2	Votos: 3

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.

<u>Equipo 1</u>		<u>Equipo 2</u>	
Discurso	Servicio	Discurso	Servicio
Votos: 4	Votos: 4	Votos: 1	Votos: 0
<u>Equipo 3</u>		<u>Equipo 4</u>	
Discurso	Servicio	Discurso	Servicio
Votos: 2	Votos: 1	Votos: 3	Votos: 1

Propuesta de Valor:

Veamos el módulo central. Este es el lugar que Osterwalder asigna a la llamada “propuesta de valor”, que responde a las siguientes preguntas:

**¿A qué necesidad responde nuestro negocio? ¿Qué nos distingue de la competencia?
¿Qué nos hace interesantes?**

Si nos fijamos en el **estado actual del mercado en domótica**, encontramos:

1. Hay negocios dedicados a la pequeña y gran escala (automatizar funciones de la casa / de todo un edificio).
2. El posible cliente suele ser mayor de edad, con vivienda fija y con mayor poder adquisitivo (arrendatario, retirado).
3. La integración con el teléfono móvil no está generalizada en todos los productos.

Considerando esto, sabremos cómo distinguirnos:

Podríamos, por ejemplo, ofrecer a la clientela planes de **automatización personalizados**: sea en seguridad o servicios y componentes modulares/portátiles (sensores o electrodomésticos inteligentes), todos con posibilidad de integración al móvil.

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

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

- Para realizar un discurso, tenemos que tener bien en claro que es lo que queremos y que tenemos que hacer lo que está a nuestro alcance para obtenerlo.
- Para la introducción del discurso, se tiene que utilizar métodos para llamar la atención del lector, así podrá tener interés y nuestro proyecto se podrá entender y realizar.
- El propósito de la Conclusión es resumir la totalidad del discurso en unas cuantas palabras. Para ello, debe darse a la audiencia una sensación de terminación, resumiendo el contenido del cuerpo del discurso y/o incitando a la audiencia a la acción.
- En un mercado libre donde se puede exponer el proyecto, se somete al libre juego de las fuerzas de oferta y demanda, en cambio en un mercado intervenido, agentes externos al mercado fijan los precios

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.)

- Se logró redactar un discurso recopilado donde se expuso de una manera aceptable, probando distintos públicos recibiendo críticas para mejorar el discurso.
- Se puede culminar mencionando una frase célebre o algunas palabras Impactantes o motivadoras
- La conclusión deberá solicitar a la audiencia de forma clara y contundente las acciones que usted espera de ella, cuidado con terminar el discurso solamente con buenos deseos, aproveche y haga que la audiencia perciba que utilizó su tiempo eficiente y productivamente y que usted tuvo el cuidado de no hacerla inútil.
- En un mercado de competencia perfecta existen muchos vendedores y muchos compradores de modo que nadie por sus propios medios