

# PROYECTO DE INNOVACIÓN

## ACTIVIDAD N° 04

### "MODELO DE NEGOCIO"

<b>Alumnos:</b>		Kristhyan A. Kurt Lazarte Zubia Kevin Andres Cuellar Martinez Jhonatan Francisco Cano Dominguez Andres Antonio Benavente Quispe			
<b>Grupo</b>	:	B	Juan Cerrón		<b>Nota:</b>
<b>Semestre</b>	:	3C5			
<b>Fecha de entrega</b>	:	08	06	18 <b>Hora:</b>	8:00am

## 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.

## I. 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.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

**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? ¿Pagarian 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?

# Evaluación de modelo de negocio

Estimado Señor o Señora,

Gracias por su visita. Rellenar esta encuesta le llevará 5-10 minutos y nos ayudará a proveer los mejores productos.

Somos un grupo de jóvenes preocupados por el medio ambiente, y este pensamiento junto a nuestros conocimientos nos dio la inspiración de proyecto de innovación.

**Construir un dron** el cual **absorbe el aire contaminado y lo purifica** dando como resultado la eliminación de gases contaminantes. Cabe resaltar que este servicio también puede ser ofrecido como producto

1

**¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta?**

- ☐ No
- ☐ Sí
- ☐ Pequeños detalles

2

**¿Qué haría irresistible a nuestra oferta?**

- ☐ Un bajo precio
- ☐ La efectividad de este
- ☐ Ambos

3

### ¿Pagarían por él?

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ Tal vez

4

### ¿De qué modo sería la mejor?

- ☐ Siendo eficaz
- ☐ Menor tiempo en la purificación
- ☐ Mayor tiempo de autonomía

5

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

- ☐ No
- ☐ Sí
- ☐ Tal vez

6

### ¿Una sola oferta es suficiente?

- ☐ No
- ☐ Sí
- ☐ Tal vez

7

### ¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?

- ☐ No
- ☐ Sí
- ☐ Tal vez

8

### ¿Dónde o cómo les gustaría poder adquirir el producto o servicio?

- ☐ Compra virtual
- ☐ Contra entrega
- ☐ Tienda física

7

### ¿Podemos ofrecer algo más con nuestro servicio?

- ☐ Tiempo de soporte al producto
- ☐ Consultoría especializada
- ☐ Ambos

10

### ¿Qué problemas podrían tener los usuarios con nuestro producto o servicio?

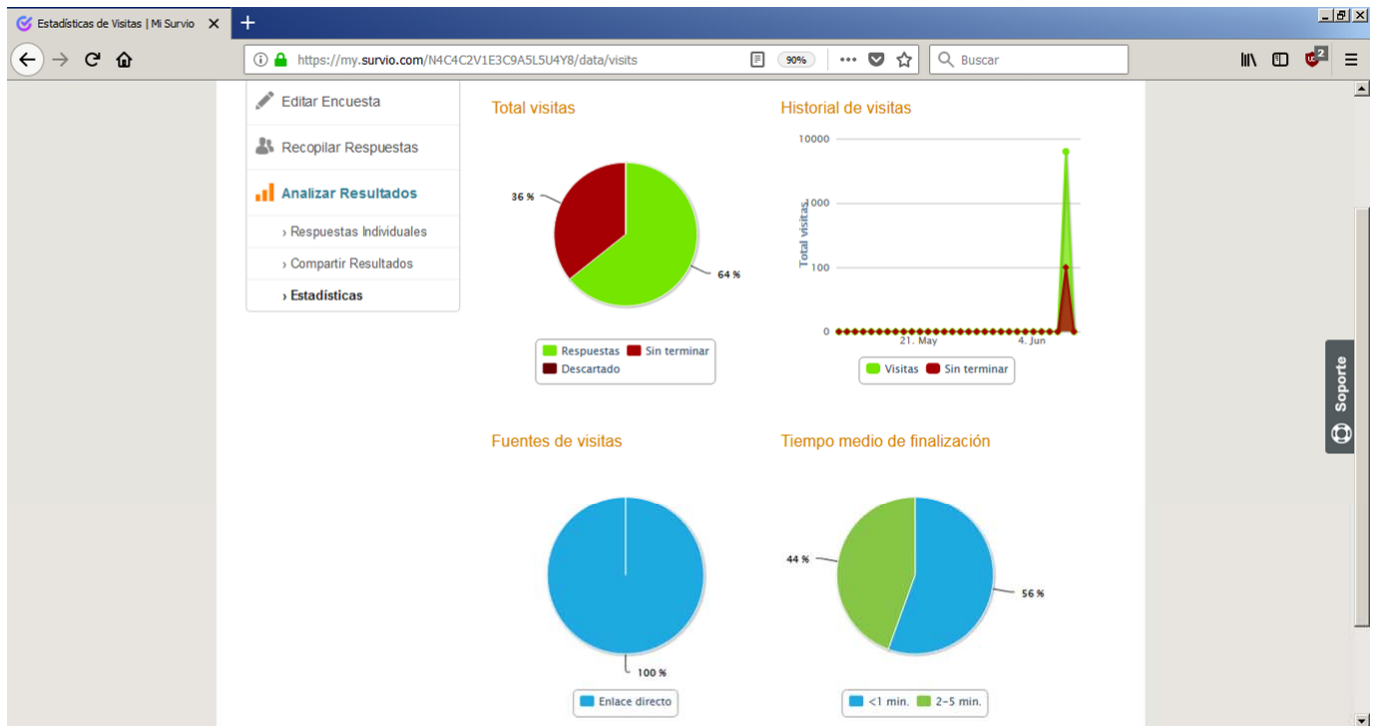
- ☐ No saber como usarlo
- ☐ Dificultad al manejar el dron
- ☐ Desconcer el ensamblaje
- ☐ Desconocer como se obtiene la información

11

### ¿Cómo solucionan problemas similares?

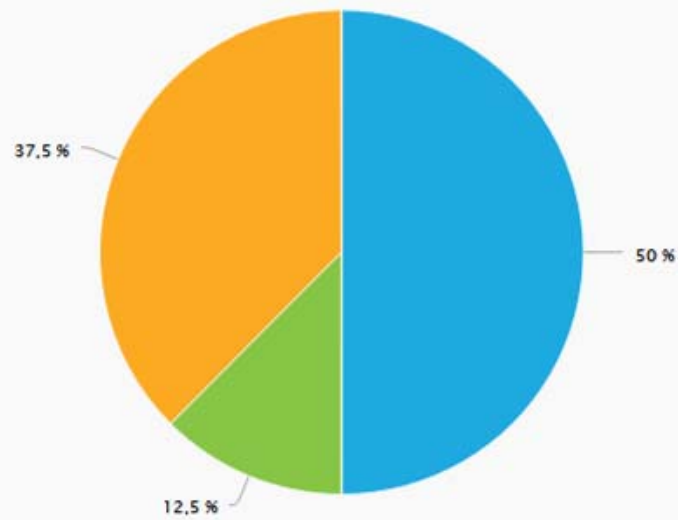
- ☐ Orientación
- ☐ Charlas
- ☐ Manual de instrucciones

**ENVIAR ENCUESTA**



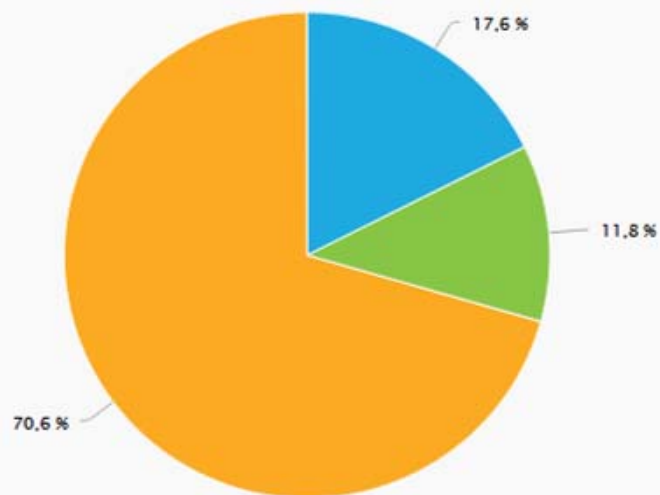


### 1 ¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta?



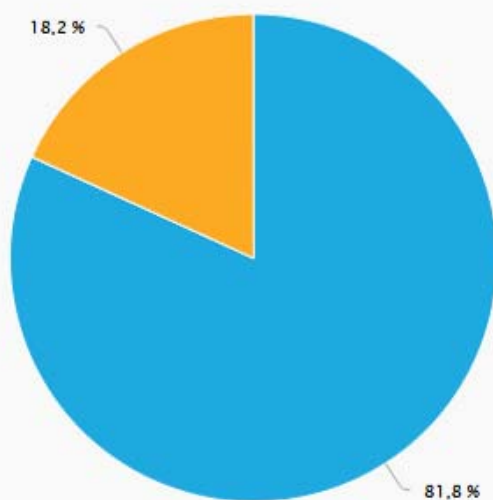
#	Respuesta	Respuestas	Ratio
1	No	4152	50 %
2	Sí	1038	12,5 %
3	Pequeños detalles	3114	37,5 %

### 2 ¿Qué haría irresistible a nuestra oferta?



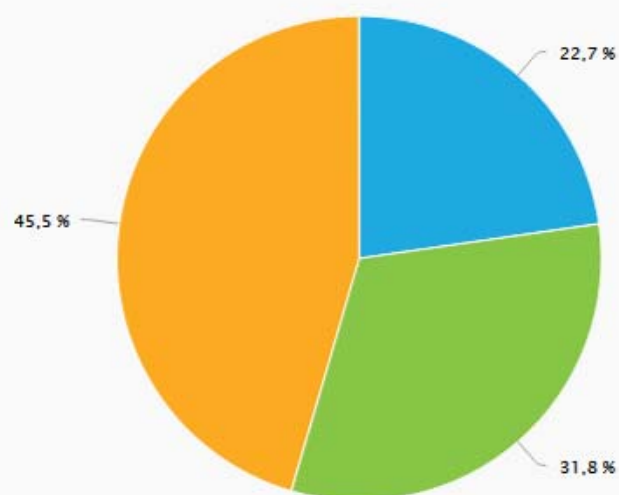
#	Respuesta	Respuestas	Ratio
1	Un bajo precio	1462	17,6 %
2	La efectividad de este	980	11,8 %
3	Ambos	5863	70,6 %

### 3 ¿Pagarian por él?



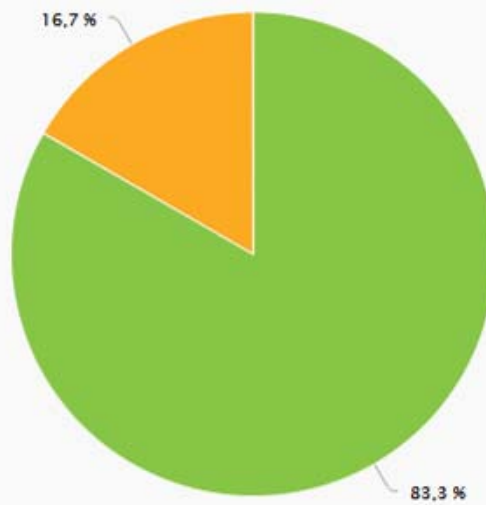
#▲	Respuesta	Respuestas	Ratio
●	Sí	6793	81,8 %
●	No	0	0 %
●	Tal vez	1511	18,2 %

### 4 ¿De qué modo sería la mejor?



#▲	Respuesta	Respuestas	Ratio
●	Siendo eficaz	1885	22,7 %
●	Menor tiempo en la purificación	2641	31,8 %
●	Mayor tiempo de autonomía	3778	45,5 %

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



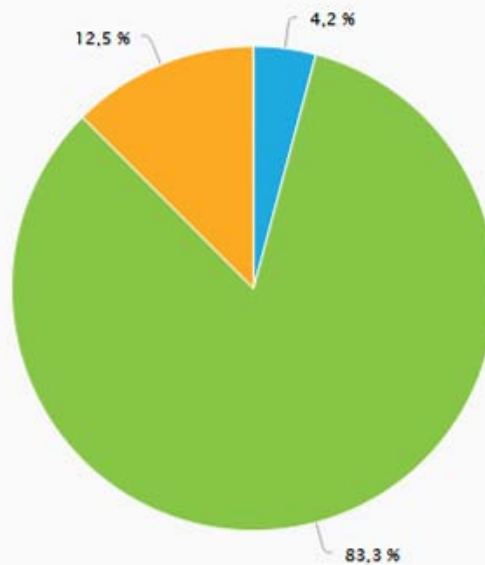
#▲	Respuesta	Respuestas	Ratio
●	No	0	0 %
●	Sí	6917	83,3 %
●	Tal vez	1387	16,7 %

### 6 ¿Una sola oferta es suficiente?



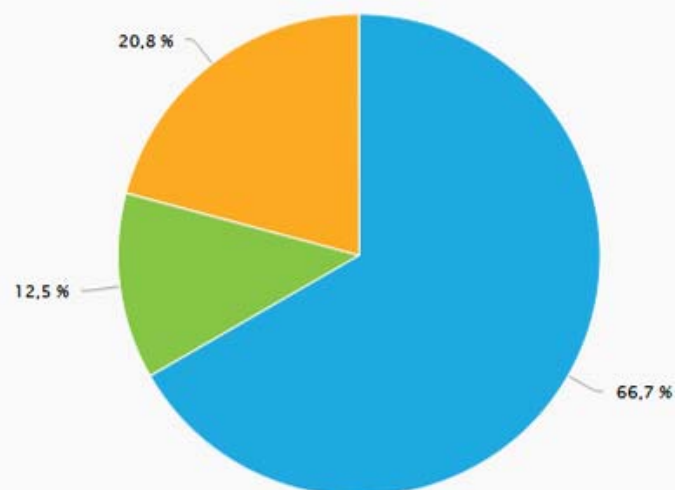
#▲	Respuesta	Respuestas	Ratio
●	No	1038	12,5 %
●	Sí	6577	79,2 %
●	Tal vez	689	8,3 %

### 7 ¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?



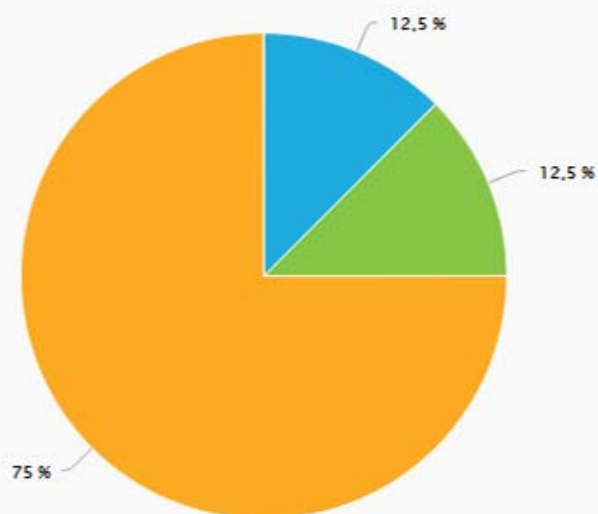
#▲	Respuesta	Respuestas	Ratio
●	No	349	4,2 %
●	Sí	6917	83,3 %
●	Tal vez	1038	12,5 %

### 8 ¿Dónde o cómo les gustaría poder adquirir el producto o servicio?



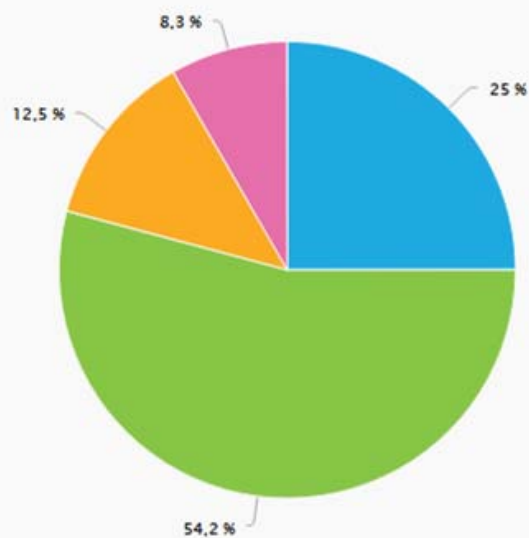
#▲	Respuesta	Respuestas	Ratio
●	Compra virtual	5539	66,7 %
●	Contra entrega	1038	12,5 %
●	Tienda física	1727	20,8 %

### 9 ¿Podemos ofrecer algo más con nuestro servicio?



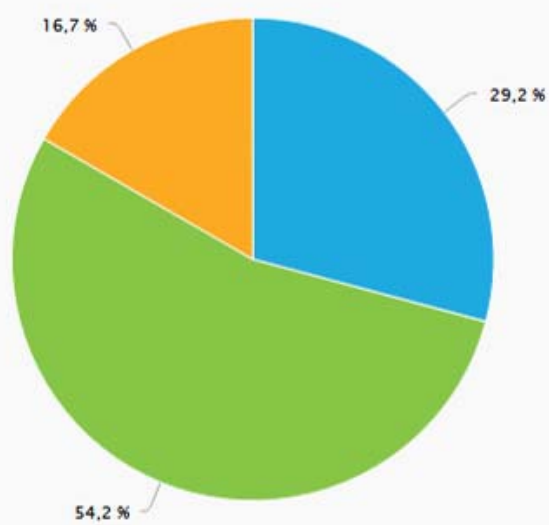
#▲	Respuesta	Respuestas	Ratio
●	Tiempo de soporte al producto	1038	12,5 %
●	Consultoría especializada	1038	12,5 %
●	Ambos	5813	75 %

### 10 ¿Qué problemas podrían tener los usuarios con nuestro producto o servicio?



#▲	Respuesta	Respuestas	Ratio
●	No saber como usarlo	2076	25 %
●	Dificultad al manejar el dron	4501	54,2 %
●	Desconocer el ensamblaje	1038	12,5 %
●	Desconocer como se obtiene la información	689	8,3 %

## 11 ¿Cómo solucionan problemas similares?



#▲	Respuesta	Respuestas	Ratio
●	Orientación	2425	29,2 %
●	Charlas	4501	54,2 %
●	Manual de instrucciones	1387	16,7 %

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

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**

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

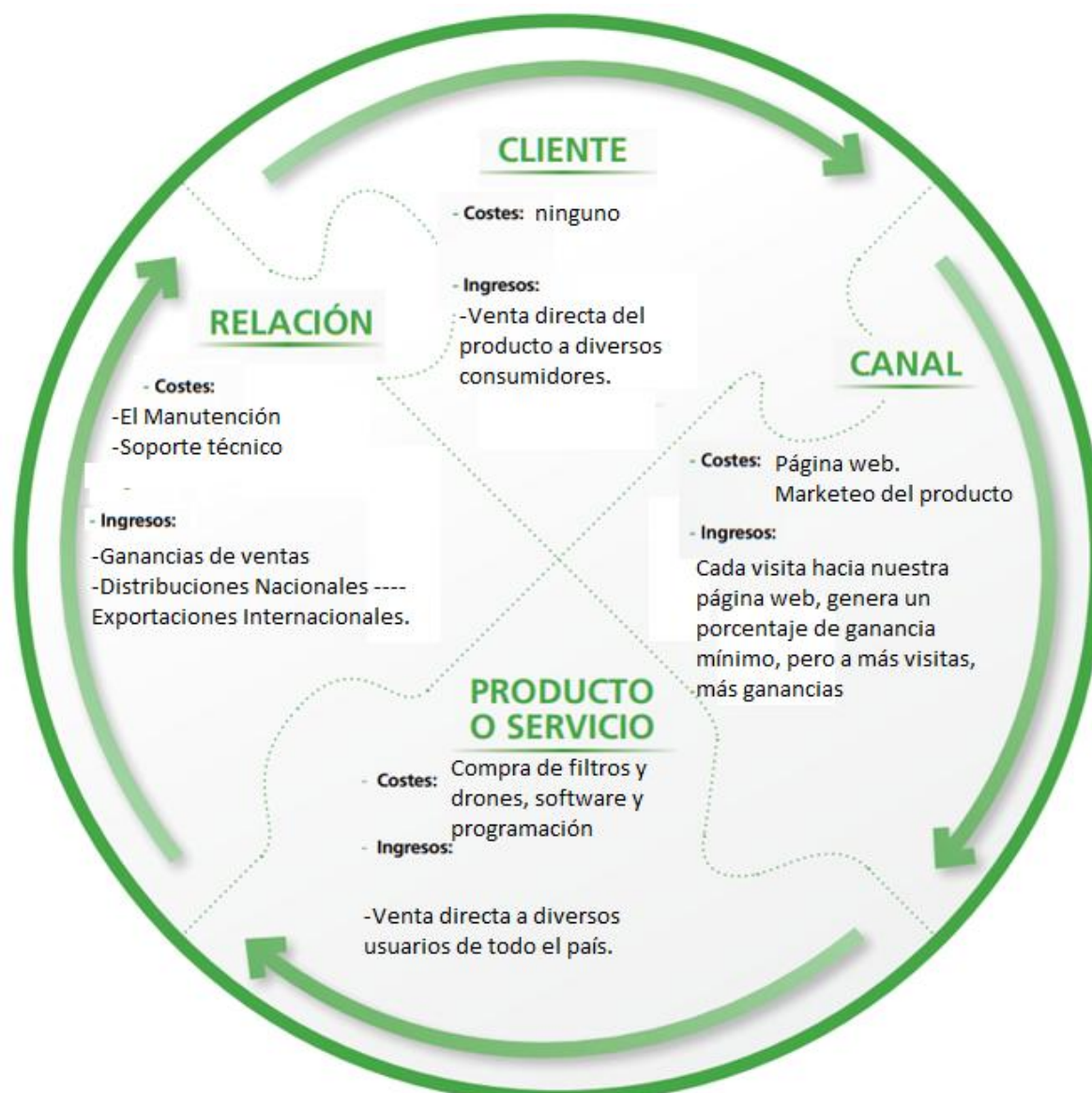
Actividad. Nº

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**





	<b>PROYECTO DE INNOVACIÓN</b>		Nro. DD-106	
			Página 4	
ACTIVIDAD 4:				
<b>MODELO DE NEGOCIO</b>				
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	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?: Es durable, su tiempo de utilidad es proporcional a su mantenimiento.

¿Debe tener un diseño complejo?: No, el diseño es simple y no se necesitan materiales complejos a excepción de la parte electrónica

¿Existe algún material de uso obligatorio?: la placa FPGA para la programación y comunicación de nuestro Dron.

RELACIÓN:

Si se rompe ¿tiene que poder arreglarse?: Si, los repuestos y el mantenimiento son necesarios, y es mejor realizar mantenimientos preventivos para poder tener una mayor eficacia, al momento de usarlos.

¿Cómo sabrá el cliente cómo utilizarlo?: Tiene manuales incluidos acerca del uso de este dron.

¿Debe poder personalizarse?: Si, los ciclos de promociones se actualizan dependiendo al mercado en el que nos desenvolvemos.

CLIENTE:

¿Tienen los usuarios alguna característica diferencial?: son de edad media, y deben estar comprometidos con el medio ambiente y su cuidado.

¿precio alto, medio o bajo?: Su precio es medio puesto que los materiales a usar, no son tan caros, pero el ensamblaje y la mano de obra los vuelven de una u otra forma de precio medio.

¿Existen productos similares?: Revisamos detalladamente si hay productos existentes parecidos, y no encontramos nada parecido.

¿Su uso tiene que ser simple?: no exactamente, requiere de diversas programaciones, pero de eso exactamente se encarga la tecnología, de mejorar de apoco los productos innovándolos y mejorándolos cada vez más.

¿Uso en interior o exterior?: Exterior, ya que el producto se encarga de limpiar las poluciones del medio ambiente, purificando el oxígeno.

Nivel de seguridad exigible: Básico, pero de todas formas debemos tener en cuenta la seguridad al momento de realizar el montaje de este equipo y tener muy en cuenta si uno empieza a fallar, tendría que caer al suelo, debería estar debidamente protegido, para evitar accidentes.

CANAL:

¿Es grande o pequeño? ¿pesado o ligero? ¿Tiene alguna característica física remarcable?: Es mediano, es un DRON que elevará cargas livianas de tal forma que pueda usar su batería plenamente, ligero, tiene un diseño muy estético, lo cual le impide ser pesado, además de que sus componentes son electrónicos.

¿Es fácil de transportar?: si, no ocupan mucho espacio, puesto que son desmontables, y muy prácticos de armar.

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

¿tiene que ser resistente o bien puede ser frágil?: tienen que ser resistentes, puesto que se usarán en casos extremos como incendios.

Estará almacenado mucho tiempo: no, porque la limpieza del cielo arequipeño es fundamental y se realizará a diario dependiendo de lo urgente que sea.

Debe ser reciclable: Todo material electrónico es reciclable, puede aprovecharse el cobre entre otros materiales.

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

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**

El presente modelo de negocio, el cual es un producto y un servicio que se centra en el uso de las tecnologías aeronáuticas por medio de drones, el planteamiento se asentará en la renta, venta y soporte de drones que analizarán los gases contaminantes, además de purificar a pequeña escala. Por otro lado, el público serán las personas naturales, así como las empresas del sector industrial y minero. La relación con el cliente y el programa de fidelidad estará orientado primeramente a precios promocionales de introducción, así como promociones dependiendo del mercado y los precios de venta de nuestros proveedores. Finalmente, el canal dará uso a las tecnologías de información, el desarrollo web y el uso de redes sociales.

	<b>PROYECTO DE INNOVACIÓN</b>		Nro. DD-106	
			Página 6	
ACTIVIDAD 4:				
<b>MODELO DE NEGOCIO</b>			Grupo	
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Actividad. Nº	04
<p><b>V. <u>OBSERVACIONES (describir los hechos más importantes, problemas, o errores generados en esta experiencia)</u></b></p> <p>1.- Se observó que muchas StartUp peruanas, especialmente de la primera generación no tuvieron un sólido modelo de negocio. Por otro lado, dichas StartUp tuvieron un ciclo de vida máximo promedio de 60 días.</p> <p>2.- Del punto anterior podemos observar que es clave consolidar el modelo económico y de negocio para la perpetuidad del proyecto.</p> <p>3.- Se observó que los clientes pueden ser del tipo directo o indirecto. Los clientes indirectos son aquellos que sin efectuar los pagos por el servicio/producto, son usuarios del mismo. Ese tipo de negocios están orientados a ONG's o programas del estado sociales.</p> <p><b>VI. <u>CONCLUSIONES Y 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> <p>1.- El modelo Canvas nos ayuda a documentar y validar el pilar del modelo económico del proyecto, los cuales se basan en cuatro puntos.</p> <p>2.-El modelo de negocio, estudiado a partir del método Canvas nos permite evaluar los pros y contras de los métodos elegidos sobre el canal y la relación con los clientes.</p> <p>3.- Concluimos que gracias a las entrevistas hechas a los clientes pudimos evidenciar las carencias del modelo de negocio, así mismo generar ideas a partir de sus declaraciones.</p> <p>4.- En el punto relación del método Canvas, se establecen las formas en cómo se podría llegar a la fidelidad de los actuales clientes, así como captar la atención de nuevos clientes.</p> <p>5.- El plantear un modelo de negocio nos permite responder a preguntas fundamentales de innovación o negocio, tales como definir las características, las necesidades que cubre, en que se diferencia al resto de productos o servicios, etc.</p>				