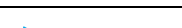


PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 06

"MERCADO"

Alumnos:	Kristhyan A. Kurt Lazarte Zubia Andrés Antonio Benavente Quispe Kevin Andrés Cuellar Martinez Jhonatan Francisco Cano Dominguez				
Grupo	:	B	Juan Cerrón		Nota:
Semestre	:	III			
Fecha de entrega	:	08	07	18 Hora: 7:00am	

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106		
				Página 1		
ACTIVIDAD 4: MERCADO						
					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.

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.

NECESIDADES:

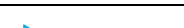
- **¿Qué necesidades o problemas no resueltos cubre nuestra propuesta?**

Actualmente no existe alternativas que puedan analizar la calidad del aire en tiempo real remotamente y a través de un vehículo no tripulado, lo que significa que las personas no necesariamente deben estar en el punto donde se evaluará la calidad del aire.

- **¿Para qué tipo/s de cliente/s o usuario/s?**

A pesar de que personas particulares pueden adquirir el producto, el mismo está orientado a empresas de seguridad, sanidad, salud, de análisis ambiental y afines.

- **¿Qué importancia tiene el problema o la necesidad para el potencial usuario de**

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106		
				Página 2		
ACTIVIDAD 4: MERCADO						
Nota:	App./Nom.:		Fecha:	Grupo		
				Actividad. Nº	04	

nuestra solución? (es decir, ¿qué valor puede otorgar a nuestra propuesta?).

Nuestra solución no solamente realiza el análisis cuantitativo de la calidad del aire, sino que además permite que el recurso humano no sea expuesto directamente a gases nocivos y que además al utilizar en vehículo aéreo es mucho más flexible y con mayor altitud de alcance

APROXIMACIÓN:

- ¿Cómo vamos a ofrecer nuestra solución a los clientes o usuarios?

La manera en cómo vamos a acercar nuestro producto a los potenciales clientes será a través de la pagina web, donde se encontrará un video demostrativo de las capacidades y características del mismo.

Además, en la página web se encontrará un folleto informativo con las especificaciones técnicas e información relevante.

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

Nuestro producto cubre la necesidad de reemplazar la forma tradicional de censar la calidad del aire, emplazando los sensores en lugares fijos o la necesidad de ser manipulados directamente por personas.

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

Para lograr nuestros objetivos utilizaremos un vehículo aéreo y tecnologías inalámbricas. Específicamente un dron, en el cual montaremos el sensor de gases y un módulo de comunicación WiFi o Bluetooth, sabiendo que el primero tiene un mayor alcance

BENEFICIOS:

- ¿Qué beneficios concretos aporta nuestra propuesta?

Nuestra propuesta dentro de sus beneficios están:

El despliegue rápido de los vehículos hasta el punto preciso de medición.

Debido a que la medición se hará por medios electrónicos, el equipo solamente debe permanecer en el lugar a censar por un periodo de tiempo corto.

La recepción de los datos se puede hacer remotamente hacia una estación física, un ordenador o cualquier equipo compatible con tecnologías inalámbricas.

- ¿Cómo garantizamos su sostenibilidad económica?

La respuesta ha sido claramente expuesta en la actividad denominada Modelo Económico.

ACTIVIDAD 4:

MERCADO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

COMPETIDORES:
- ¿Qué competencia existe?

Es sabido que actualmente existe un proyecto que mediante la utilización de drones se pretende medir la contaminación del aire. Dicho proyecto nació en la PUCP a partir que la joven Mónica Abarca ganó la Competencia de Impacto Global-Perú en el 2015¹. Actualmente dicho proyecto es denominado qAIRA².

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


Actualmente en España se utilizan estaciones meteorológicas, también llamados estaciones de seguimiento de contaminación o estaciones remotas de medición de la calidad del aire.

Cómo se puede ver en la imagen esas estaciones son fijas y tienen una altura menor a la de una persona promedio, por lo cual los niveles de contaminación serán inferiores al acumulado en zonas más elevadas.³



En el municipio de Jiutepec, del estado de Morelos de México en el periodo de diciembre del 2016 se instaló un sensor remoto montado en un vehículo a combustión interna para verificar que los automóviles que se movilizaban cerca de la unidad cumplan con las normas de límites de emisión de gases⁴.

¹ **Peruana desarrolló dron que detecta contaminación del aire.** Diario El Comercio. Revisado el 07/2018. Web <https://elcomercio.pe/tecnologia/inventos/peruana-desarrollo-dron-detecta-contaminacion-aire-365059>

² **¿Pueden los drones medir la contaminación en Perú?** RPP noticias. Revisado el 07/2018. Web <http://rpp.pe/blog/mongabay/reportaje-pueden-los-drones-medir-la-contaminacion-en-peru-noticia-1024706>

³ **Cómo se mide la contaminación del aire, cuándo es peligroso y qué podemos hacer:** Omicrono. Revisado el 07/2018 Web: <https://omicrono.espanol.com/2017/10/cuestiones-basicas-contaminacion/>

⁴ **Instalan sensor remoto en Jiutepec para medir la calidad del aire:** Municipio de Jiutepec- México. Revisado el 07/2018 Web: <http://morelos.gob.mx/?q=prensa/nota/instalan-sensor-remoto-en-jiutepec-para-medir-la-calidad-del-aire>

ACTIVIDAD 4:

MERCADO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

- ¿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?

Las soluciones mostradas en el punto anterior han tenido éxito debido a que la preocupación por los temas ambientales ha ido en aumento. Un claro ejemplo de ello es que muchos gobiernos han expuesto su preocupación y muchos otros han tomado medidas en contra de la contaminación y a favor de medios ecológicos.

Es por esa razón que nuestro proyecto será bien recibido por empresas relacionadas con temas de la contaminación del aire y gobiernos locales e internacionales debido a los beneficios expuestos y las características que nuestro producto posee

GANCHO:

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

LOS DRONES AHORA PUEDEN MEDIR LA CALIDAD DEL AIRE A UN PRECIO ACCESIBLE Y MEDIANTE UN SISTEMA REVOLUCIONARIO

VERSIÓN INICIAL DEL DISCURSO DEL EMPRENDEDOR

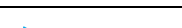
“¿Quiere supervisar el nivel de contaminación en la ciudad de Arequipa?” Descubre las opciones que ofrecemos para dicha tarea.

“Alguna vez...:

- ¿Has pensado en el nivel de toxicidad acumulado en el cielo Arequipeño?
- ¿Sientes que la contaminación es abrumadora y los problemas respiratorios aumentan a causa de los gases producidos en el centro de la ciudad?

“A través del estudio de distintos sistemas estáticos de control de toxicidad, les daremos a conocer un método con el cual podremos monitorear dichos problemas con el gasto mínimo, sin tener que mantener alguna estación”

“Este producto brinda la facilidad de ser transportado a cualquier lugar y ser dispuesto al servicio de las municipalidades, gobiernos regionales y para el estudio estadístico”.

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106	
				Página 5	
ACTIVIDAD 4: MERCADO					
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.

ANÁLISIS MEDIOAMBIENTAL



¿Se imagina poder cuantificar la calidad del aire en su centro laboral u hogar?

Nosotros respondemos a aquella necesidad de una manera que sea cómoda al usuario, para ello utilizaremos un sistema por DRONE, el cual se conecta remotamente a cualquier sistema que posea comunicación WiFi.

Beneficios:

- Podrá analizar la calidad del aire de cualquier lugar.
- Tendrá un sistema de DRONE completamente funcional que puede poseer una cámara integrada.
- Soporte 16h por vía web.
- Soporte 24h por vía telefónica.
- Despliegue rápido de las unidades.
- Estadísticas y análisis en tiempo real.

DISCURSO 3

ANALISIS MEDIOAMBIENTAL POR DRONES

Como es bien sabido, en el transcurso de los últimos años han servido para testigo de la creciente amenaza para nuestra salud, me refiero a la contaminación ambiental. Desde ya y a simple vista podemos observar que los cielos de nuestro territorio Peruano presentan nubosidades de color oscuro.

Partiendo de la afirmación anterior el equipo de trabajo se ha visto en la obligación de buscar alternativas de solución a los problemas de contaminación. Pero antes de ello se necesita cuantificar aquellos valores y con esos resultados hacer un incapié en las medidas contra la polución de los gobiernos locales en las zonas de mayor índice.

Nuestro producto atacará el problema de la cuantificación directamente por medio del correcto equipamiento de los drones, los cuales son fácilmente manipulados a distancia. Además de que estos contarán con una comunicación inalámbrica de tecnología WiFi o Bluetooth para permitir la comunicación de los datos recibidos por un ordenador o un sistema computacional.

ACTIVIDAD 4:

MERCADO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

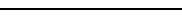
04

De esa manera nuestro producto es la solución es la más adecuada debido por la grán flexibilidad que presenta, además de ser cómodo; como medida adicional se puede implementar una bahía en donde se encontratan los vehículos

El futuro está aquí, disfrazado de tecnologías con drones, en esta ocasión a la respuesta funcional de la cuantificación de la calidad del aire. ¡Rápido, seguro, confiable y sobre todo mucho más economico que la competencia!

VALORACIÓN DEL DISCURSO

ELEMENTOS POSITIVOS		ELEMENTOS NEGATIVOS	
FONDO	FORMA	FONDO	FORMA
VERSIÓN 1	VERSIÓN 1	VERSIÓN 1	VERSIÓN 1
1 Es creativo	1 Es llamativo	1 Sus datos no tenían relación o coherencia	1 No da seguridad
2 proyecto interesante	2 interesante de principio a fin	2 Falta de consistencia en las conclusiones	2 Parece un trabajo que ya observé con anterioridad
3 La información usada está actualizada	3 Bien fundamentada	3 faltan gráficos	3 No entendí muy bien sus objetivos
VERSIÓN 2	VERSIÓN 2	VERSIÓN 2	VERSIÓN 2
1 Problema bien planteado y directo.	1 Buena investigación.	1 El problema no está bien planteado	1 No tiene atracción hacia nuestros temas de interés
2 Bien fundamentado .	2 Focalizaton bien las ideas.	2 Falta coherencia en lo descrito	2 El desenlace es aburrido
3 Me asombran los objetivos trazados.	3 Hicieron una buena redacción	3 Falta coherencia en lo expuesto	3 Parece un proyecto copiado
VERSIÓN 3	VERSIÓN 3	VERSIÓN 3	VERSIÓN 3
1 debió ser una investigación extensa	1 Me gustó	1 Objetivos mal trazados	1 Presentador no preparado
2 Redactaron y sintetizaron dicho proyecto de una forma muy específica	2 Sus conclusiones fueron precisas	2	2
3 Fueron directos de acuerdo a los problemas que se plantearon	3 La actitud del expositor me pareció correcta	3	3

 <div>TECSUP</div> <div>Peñón por la Tecnología</div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106		
				Página 7		
ACTIVIDAD 4: MERCADO						
					Grupo	
Nota:	App./Nom.:			Fecha:	Actividad. Nº	04

IV. DESARROLLO DEL CRITERIO 3:

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

VALORACIÓN

EQUIPO 1		EQUIPO 5	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Falta credibilidad en el tema	Comentarios: No es tan fiable la producción de dichos productos	Comentarios: Distribuye el tema de tal forma que lo hace entendible de forma rápida.	Comentarios: El producto será difícil de vender
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 2		EQUIPO 6	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Es una idea genial y viable también.	Comentarios: La producción de dichos productos se lleva a cabo en diversos laboratorios.	Comentarios: Falta seguridad al momento de exponer su discurso.	Comentarios: Faltan pruebas que justifiquen
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 3		EQUIPO 7	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Una exposición poco convincente, y le faltaba fluidez al expositor	Comentarios: Los costos de dicho producto, exceden el presupuesto anual para la supervisión de la toxicidad del aire.	Comentarios: La distribución de temas acerca de los drones medidores de toxicidad, es altamente efectiva.	Comentarios: Los drones cuentan con una gran cantidad de aplicaciones, las cuales usarán de una forma muy creativa.
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 4		EQUIPO 8	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Es una mejora de los sistemas de supervisión aéreos, a bajo costo y sin mantenimiento continuo	Comentarios: Al tratarse de drones tendremos que tener en cuenta el hecho de que el mantenimiento se reduce puesto que no es algo estático.	Comentarios: El uso de drones en estas circunstancias es crucial, puesto que tienen un sentido ambientalista muy preciso.	Comentarios: Los costes y materiales que se usan para este proyecto, son sustentables.
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:

ACTIVIDAD 4:

MERCADO

Grupo

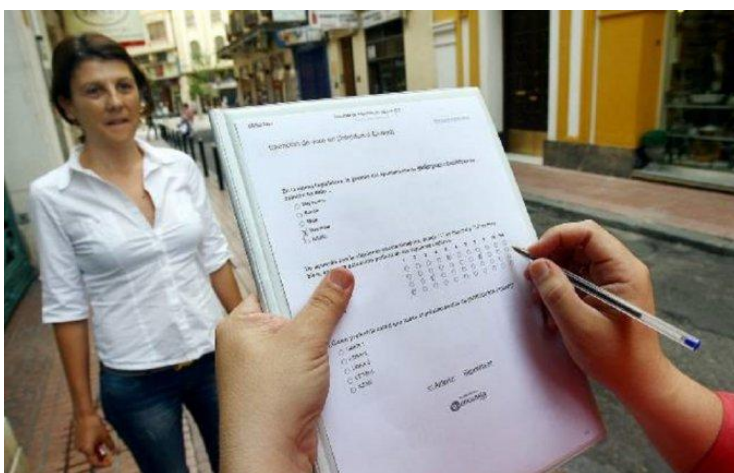
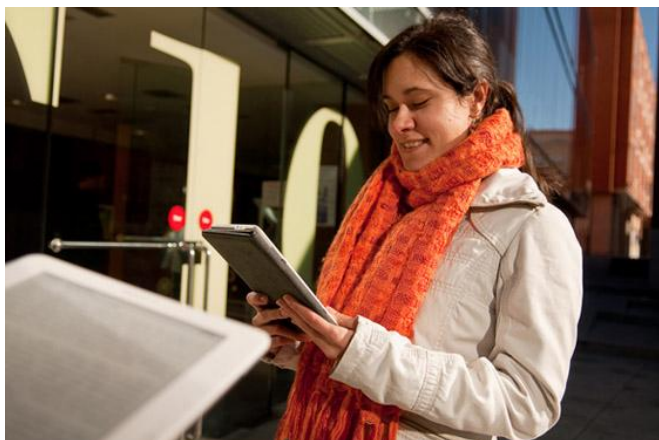
Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04



ACTIVIDAD 4:

MERCADO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

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

EQUIPO 1		EQUIPO 5	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:
Votos:3	Votos:2	Votos:7	Votos:7
EQUIPO 2		EQUIPO 6	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:
Votos:5	Votos:5	Votos:4	Votos:3
EQUIPO 3		EQUIPO 7	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:
Votos:3	Votos:3	Votos:5	Votos:5
EQUIPO 4		EQUIPO 8	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:	Comentarios:
Votos:6	Votos:6	Votos:6	Votos:6

	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 10	
ACTIVIDAD 4:				
MERCADO				
		Grupo		
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Actividad. Nº	04

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

- Se necesitó de la redacción de múltiples discursos ya que en varios de ellos se observó múltiples falencias, que fueron corregidas en las siguientes versiones.
- Las críticas fueron fundamentales para el mejoramiento continuo de nuestra presentación.
- Se pudo observar que para crear el discurso se pueden utilizar múltiples métodos, como por ejemplo, el método del ascensor.
- Del punto anterior podemos observar que un buen discurso debe ser breve, atractiva y convincente

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.)

- Las preguntas clave del discurso del emprendedor son una herramienta para la correcta redacción de los mismos, ya que con ellos evaluamos las diferentes aristas y alcances del producto.
- Podemos concluir que la redacción de un discurso emprendedor es útil como medio para persuadir a futuros clientes a que adquieran el producto.