

ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA TOULOUSE LAUTREC



**DISEÑO DE EVENTO PERSONALIZADO PARA FOMENTAR LA
INTEGRACIÓN FAMILIAR DE PADRES E HIJOS DE LA
GENERACIÓN ALPHA**

Proyecto de innovación para obtener el grado de Bachiller en
Arquitectura de interiores

AUTORES:

SANDRA ESTRELLA ORTIZ

DIANA CURO LAIZA

Lima - Perú
Año 2021

Resumen

El proyecto de innovación “Diseño de evento personalizado para fomentar la integración familiar de padres e hijos de la generación alpha” se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Salud y bienestar social y la actividad económica de Actividades artísticas de entretenimiento y recreativas y busca contribuir a desarrollar lazos familiares y como consecuencia, a una mejor comunicación en la familia, teniendo como población beneficiaria los padres e hijos

Se aplicó la metodología de Design Thinking y Lean Startup, que contempla herramientas colaborativas y de pensamiento visual como la técnica persona para plantear arquetipos y validar usuarios, mapa de actores para reconocer el contexto y mercado, mapa de trayectoria, para delinear la mecánica de la propuesta, canvas de propuesta de valor, para consolidar el concepto innovador, canvas de modelo de negocio que permita observar la sostenibilidad de la propuesta, entre otras, que son presentadas en detalle en el documento a continuación.

La solución innovadora presentada en forma de propuesta de valor consiste en crear una plataforma virtual que brinda eventos familiares con una temática distinta en cada salida para lograr la unión familiar, se trata de una organización de salidas familiares, donde puedas encontrar un grupo numeroso de actividades vivenciales que potencien la creatividad de sus niños y fortalezcan los lazos familiares. Y no tendrás que perder tiempo buscando un lugar de esparcimiento donde puedas asistir. Por otra parte, estas actividades serán seleccionadas en función al perfil familiar elaborado por arquitectos de interiores y especialistas en psicología infantil, quienes al final de la actividad que realices, te brindarán el resultado de lo que has logrado y aprendido.

El segmento de mercado serán los clientes integrados por padres de familia que cuenten con alguna ocupación, que se encuentren trabajando y/o estudiando, que tengan un deseo de mejorar su visión de vida familiar, mejorar la manera de hacer las cosas, personas que necesiten relajarse o apoyo de un tercero para poder mejorar su ritmo de vida en familia. Las plataformas a usar para llegar a nuestros clientes, serán: los medios digitales Página Web (Plataforma principal) y las redes sociales (Whatsapp, Facebook, Instagram, Tik Tok)

Se ha desarrollado una experiencia totalmente innovadora que fortalezca los lazos familiares; esto de alguna u otra forma genera una gran conexión significativa con nuestros clientes, ya que podrán expresarse con mejor facilidad en su vida personal y profesional; para ello contarán con todas las herramientas necesarias que ayudarán a desenvolverse y desarrollar su creatividad.

Todas estas propuestas en base a estudios previos por parte de nuestros clientes, siempre serán consideradas como una nueva implementación en este espacio temporal diseñado exclusivamente para tratar el desarrollo creativo.

Las expectativas de esta idea, es ir creando más espacios temporales diseñados en base a los análisis de indicadores y estudios reales que argumenten lo necesario y lógico que puede llegar a ser la idea innovadora en la educación.

También podrán relacionarse entre ellos para que trabajen en conjunto, de manera que puedan implementar nuevas propuestas que apoyen el reconocimiento de las capacidades e intereses de cada quien en un entorno respetuoso y no competitivo. Nos interesa plantear preguntas que lleven a los niños y sus padres a experimentar, equivocarse y descubrir. tendremos actividades clave: alianzas con psicólogos, centros de esparcimiento y creación de nuestros canales de atención.

Nuestra fuente de motor para este proyecto será el grupo humano, que consiste en profesionales dedicados a la arquitectura de interiores y profesionales que lleven a cabo el desarrollo de las entrevistas; además de nuestros fondos propios.

los aliados claves son: Psicólogos, arquitectos de interiores y comunicadores y convenio con nidos y guarderías.

Pensamos que la plataforma será de ingreso gratis, quiere decir con esto que podrá navegar de manera gratuita, sin embargo, los clientes tendrán que hacer pagos de manera mensual como membresía por el uso del servicio, por otro lado, pensamos hacer cobro a futuro por publicaciones o publicidades que realicemos de terceros en nuestra aplicación. Nuestros costos principales serían el costo que tendremos por reclutar a los padres de familia y la creación de la plataforma digital, que si bien podría ser un costo único por creación estamos pensando actualizarlo cada mes y mejorarlo, por este motivo tendremos que tenerlo como costo constante al igual que los profesionales.

Para la experimentación se diseñaron una página web que da una breve explicación de cómo funciona nuestros servicios y los pasos a seguir. Se procede al registro del usuario y llenar los datos o perfiles de cada integrante de la familia, luego realiza un test para cada uno donde al finalizar recibe resultado de compatibilidad o gustos afines. El test está pensado para concluir los deseos y gustos en común en base a las actividades que la empresa pueda ofrecer a la familia. Luego de encontrar el resultado del test pedimos un plazo de tres días para informarle el nombre de la temática, en ese transcurso estamos estudiando a los usuarios, en caso que haya alguna respuesta delicada dentro de ese test, se conversara con un profesional de psicología para tomar en cuenta en nuestro diseño y poder darle un espacio amigable a la familia. A los tres días se informará la temática y procede a agendar la fecha del evento, notificación de lista de cosas indispensable para la salida según actividad armada por nosotras, como también el pago por depósito a cuentas.

Durante el plazo de tres días la empresa está analizando el perfil de cada integrante de la familia y coordinando con proveedores y locales para confirmar su disponibilidad. Al confirmar y diseñar por medio de bocetos creando un anteproyecto al evento alusivo a la temática que se realizará, se procederá con las instalaciones luego de confirmar la fecha y el pago de nuestro cliente.

En el día del evento, la movilidad de la empresa se dirige al domicilio del cliente a recoger a la familia para ir al local del evento. En el evento contamos con el protocolo de bioseguridad y pasará por desinfección previamente, al ingresar al local empezará a realizar sus actividades libremente y a vivir de la experiencia que brinda el diseño de la infraestructura, al finalizar se obsequiará souvenirs de la empresa y la movilidad los retorna a su hogar. Al día siguiente enviaremos un correo electrónico al cliente para recibir sus opiniones o recomendaciones del evento, de esa manera estaremos aprendiendo sobre la experiencia del usuario para lograr hacer mejoras a futuro de nuestro servicio.

Se concluye que la solución propuesta en el proceso de experimentación creamos un prototipo que consiste en validar nuestro reto de innovación que es crear una plataforma virtual que brinda eventos familiares con una temática distinta cada salida para lograr la unión familiar, para ello hemos iniciado con los canales como redes sociales donde se ha realizado una encuesta social para analizar los posibles clientes que sí invertiría en este momento, una salida familiar, de ello obtuvimos que aproximadamente el 90% le gustaría tener una salida familiar exclusiva durante la pandemia, recibimos feedback donde se destaca comentarios positivos acerca del protocolo de bioseguridad del evento

y por el lado de innovación se destaca positivamente acerca del test sobre gustos de cada integrante de la familia donde ayudará a crear una salida ideal y se recomienda un servicio personalizado con más tiempo en el desarrollo de las actividades familiares y sugiriendo una propuesta personalizada para familiares que tengan alguna miembro de la familia que tenga alguna discapacidad y nos enfoquemos en sus necesidades donde en esa experiencia todos se sientan cómodos.