

ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA

TOULOUSE LAUTREC



**CAPACITACIÓN PARA JÓVENES DE 23 A 30 AÑOS QUE TRABAJAN DESDE
CASA**

Proyecto de innovación para obtener el grado de Bachiller en

Arquitectura de Interiores

AUTORES:

Ana Mercedes Milagro Nuñez Espinoza

(ORCID: 0000-0001-9068-2583)

Oswaldo Paredes Espejo

(ORCID: 0000-0002-3381-0099)

Lima - Perú

2021

Resumen

El proyecto de innovación Capacitación para jóvenes de 23 a 30 años que trabajan desde casa se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Salud y bienestar social y la actividad económica de Enseñanza y busca resolver la necesidad de las personas que se han visto obligadas a adaptar un espacio de trabajo para realizar sus labores, teniendo como población beneficiaria a jóvenes de 23 a 30 años que trabajan desde casa, para orientarlos y ayudarlos en su espacio de trabajo, a través de una capacitación donde aprenderán diversos temas sobre el diseño de un área de trabajo.

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 XXXX (ver canvas de propuesta de valor), se trata de un(a) XXXX (describir las características físicas/digitales del producto/servicio, mecánica del servicio, aspectos triple balance: social, económico, medio ambiental, etc.)

La solución innovadora presentada en forma de propuesta de valor consiste en orientar a los jóvenes de 23 a 30 años sobre la importancia de tener un espacio de trabajo óptimo en el hogar, facilitando la información a través de una capacitación donde ellos puedan identificar los problemas que se les presente en su área de trabajo, se trata de una plataforma digital que se dará a conocer a través de redes sociales donde se brindará una experiencia virtual a través de una capacitación dinámica y entretenida teniendo una buena relación con el cliente, además a futuro se contará con una página web donde se ofrecerá asesorías personalizadas.

Para la experimentación se diseñó un prototipo de página web, donde se encontrará la información necesaria para acceder a la capacitación y en caso de requerir ayuda adicional con su espacio de trabajo podrá adquirir nuestro servicio de asesoría personalizada, para realizar la capacitación primero se preparó y diseñó contenido en el cual se analizó temas relevantes que aporte conocimiento para el usuario, brindándoles información basada en nuestra experiencia como profesionales, además se proporcionará información necesaria para la orientación, después se coordinará el servicio previo donde finalmente se ejecutará la presentación, por lo tanto para medir la respuesta de nuestros usuarios se dará una breve encuesta donde se podrá visualizar qué tan favorable fue la capacitación y según la respuesta obtenida para el futuro se optará por dar asesorías, donde podrás encontrar más información sobre la empresa mediante una página digital, que lo diseñará un programador web acompañado de un creador de contenido y diseño, para lograr una validación adecuada y precisa se publicó a través de las redes sociales post con publicidad pagada informando sobre

la capacitación que se realizará para tener un mayor alcance a nuestro usuario principal, por lo que se obtuvo información donde las publicaciones del perfil llegaron a 47 interacciones en 4 días, además se obtuvo alcance al nivel socioeconómico A y B, llegando a personas en un rango de 18 a 35 años de edad, las cuales jóvenes de 23 a 30 años donde tuvieron más interés por la capacitación, por lo que 4 personas solicitaron información para adquirir el servicio. Para realizar nuestro servicio y ofrecer una mejor experiencia se utilizó contenido con información detallada, incluyendo dinámicas para interactuar con el público y tips prácticos para que puedan aplicarlo en su espacio de trabajo, por lo que en los resultados se tomó en consideración la observación y análisis que sugirieron las personas asistentes. Al concluir el servicio, se estableció los precios recopilados de la información obtenida de los participantes donde se logró hallar la disposición de lo que el usuario estaría dispuesto a pagar por el servicio brindado, por lo tanto el resultado fue que las personas que han llevado anteriormente capacitaciones pagarían a partir de S/100 a más y personas que no han llevado capacitaciones pagarían S/40, en caso que la empresa llegue a ser más reconocida estarían dispuestos a pagar un máximo de S/60 a S/80.

Se concluye que la solución propuesta se cumplió un 80% obteniendo una respuesta óptima de los participantes respecto a la capacitación, esto debido a la investigación, análisis y preparación previa del servicio, con respecto a las publicaciones se llegó a observar que se llegó a observar el interés del público objetivo donde se pudo captar la aceptación de la esencia de nuestra marca, tomando en cuenta los colores escogidos, como principal el rosado y azul, además la capacitación se realizó con dinamismo utilizando información visual, precisa y simple, ya que no solo nos enfocamos en el contenido sino en la experiencia, por lo que se utilizó Kahoot como medio para saber si los participantes habían comprendido la información y si la manera cómo nos dirigimos hacia ellos es respetuosa y confiable.

Y se recomienda como parte del reto no cumplido el 20% fue con respecto a las observaciones y recomendaciones de los usuarios para mejorar el servicio, incluyendo las fallas técnicas y la realización de la página web, junto con el contrato de los profesionales capacitados en su área, otro punto que no se cumplió en el reto de innovación fue la realización de la asesoría, debido a los primeros meses de pérdida, de la cual en el mes de Octubre obteniendo un 27% de ganancias se diseñará una página web para un mejor servicio y experiencia del usuario.