

**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA
TOULOUSE LAUTREC**

**TOULOUSE
LAUTREC**

PARTNER

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

AUTOR:

Angela Regina Arauco Fuentes

(ORCID: 0000-0002-1998-4404)

Lima – Perú

2021

Resumen

El proyecto de innovación Partner se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Competitividad y diversificación industrial y la actividad económica de Otras actividades de servicios y busca resolver la ausencia de oportunidades de desarrollo de proyectos independientes para freelancers, teniendo como población beneficiaria a profesionales que buscan emprender independientemente de entre 23 y 38 años.

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 una plataforma virtual con perfiles donde profesionales independientes puedan mostrar su trabajo y experiencia al público. Mediante esta plataforma se publicitaría el servicio ofrecido y posibles clientes podrán hacer contacto con ellos, se trata de una plataforma web, esta ofrece inicialmente una prueba sin costo del servicio para generar un lazo de confianza entre plataforma-consumidor. Además, cuenta con un espacio para publicar recomendaciones y calificaciones tanto de profesional como de consumidor antes de contactarlo, el portal cuenta con todas características para el contacto virtual entre profesional y cliente, tales como mensajería, llamadas, video llamadas y opciones para compartir documentos. Seguido al paso inicial de registro e introducción de la plataforma, el profesional freelance cuenta con días de prueba gratuita para confirmar si el servicio es de su agrado o no, de ser afirmativo pasaría a pagar una membresía mensual por este. En el caso del usuario que busca recomendaciones o servicios la plataforma es totalmente gratuita, lo que permite una mayor afluencia de consumidores en la plataforma.

Para la experimentación se diseñó un prototipo con el mínimo producto viable, consta de una página y grupo en la plataforma Facebook. Para estas actividades tales como ofrecer servicios profesionales y obtener contacto con profesionales de acuerdo a un requerimiento personal, se inicia la comunicación publicando la necesidad de contacto o recomendaciones de trabajos ya realizados. En el caso de freelancers, una vez pasan los días de prueba se contacta al profesional para confirmar su comodidad con el servicio, de ser positivo el resultado se procedería a pagar el costo de la membresía. Al ponerse a prueba la dinámica se concluyó que más del 70% de los usuarios resultó conforme con los resultados, el contacto de profesional y cliente se dieron satisfactoriamente por lo que los usuarios iniciaron con la compra de membresías.

Se concluye que la solución propuesta, concluido el tiempo de prueba, permite que los usuarios se sientan con la confianza de usar una plataforma virtual de contacto, esto ayuda y promueve los emprendimientos o proyectos independientes. Se recomienda realizar un seguimiento constante y actuar en formar arbitral entre ambas partes para mantener la confianza generada por la propuesta.

