

ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"



HABITS4LIVE

Proyecto de innovación para obtener el grado de Bachiller en Dirección y
Diseño Publicitario

Autor:

VERGARA BELLI JUAN FRANCISCO JESÚS
(Código ORCID: 0000-0001-6232-5327)

Proyecto de innovación para obtener el grado de Bachiller en Dirección y
Diseño Gráfico

Autor:

ELIZABETH NICOLE VILLANUEVA JAUREGUI
(Código ORCID: 0000-0002-6678-072X)

Asesor

RUIZ HIDALGO DANIELA
(<https://orcid.org/0000-0002-6872-6460>)

Lima - Perú
2024

NOMBRE DEL TRABAJO

3. HABITS4LIVE - T_INNOV - Juan Francisco Jesus Vergara Belli .pdf

RECUENTO DE PALABRAS

3713 Words

RECUENTO DE CARACTERES

27233 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

26 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

7.2MB

FECHA DE ENTREGA

Oct 21, 2024 12:32 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Oct 21, 2024 12:33 PM GMT-5**● 9% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 9% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado

PROYECTO DE INNOVACIÓN

Resumen

El proyecto de innovación Habits4live se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Salud y bienestar social y la actividad económica de Actividades de alojamiento y servicios de comida, y busca resolver la alimentación desbalanceada debido a la falta de hábitos alimenticios adecuados en personas que no cuentan con la disponibilidad de cocinar su propia comida, teniendo como población beneficiaria a trabajadores de oficina de 20 a 30 años de edad de distritos empresariales de Lima Metropolitana.

Se aplicó la metodología de resolución creativa de problemas con herramientas de Design Thinking para tomar como centro al usuario y Lean Startup para impulsar la implementación de los resultados, estas herramientas contemplan la colaboración y el 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 un servicio por medio de una página web, ofrece el delivery de comida balanceada a diario de acuerdo a datos obtenidos con información previa de los gustos y preferencias en relación a la alimentación del usuario, para que este no tenga que preocuparse de nada en el transcurso de sus rutinas. El funcionamiento del servicio contaría con un cuestionario en donde los usuarios elegirían los ingredientes, cantidad, hora, ubicación, y días que se adecuen a sus horarios, posteriormente de acuerdo a los días seleccionados se les estaría haciendo entrega del almuerzo en la ubicación además; previa entrega se les enviaría vía WhatsApp las dos opciones de comida creadas por nutriólogos con información nutricional de las respectivas comidas y la confirmación de la ubicación en caso hayan algunos cambios, ya al finalizar el servicio se pediría la puntuación de la comida al final del día para futuras mejoras en el menú. La fuente de ingresos sería principalmente de los planes que los usuarios adquieran (de prueba, semanal, mensual, chequeos con nutriólogos, etc.) y como punto adicional las personas que adquieran ciertos planes tendrán acceso a un control de lo que vaya comiendo en caso lo necesite para un chequeo en el hospital.

Para la experimentación se diseñaron prototipos digitales en el formato de mockup mostradas en un video en donde se muestra el funcionamiento de la web, explicación del servicio y lo que se ofrece a los clientes, para obtener información y mejorar el proyecto, además como modo de simulación del servicio se realizaron conversaciones con posibles clientes en donde realizaban sus consultas. Como recomendaciones nos comunicaron que podría ser posible ampliar el control a no solo el almuerzo sino tener un control de todo lo que se come durante el día a modo de registro. Además, que evidenciaron su

motivación en querer adquirir el servicio ya que se adecuaba a sus horarios, les ahorraba tiempo y lo vieron como una herramienta que los ayudaría mejorar su salud

Se concluye que la solución propuesta cumple con el reto de innovación de crear nuevos hábitos alimenticios y se recomienda mantener el seguimiento y comunicación constante con los clientes