

ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA
“TOULOUSE LAUTREC”

**TOULOUSE
LAUTREC**

1

“ALLKIMIA”

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

AUTOR:

LUCIA CAMILA ZORA CARVAJAL SOTOMAYOR

Asesor:

SERRANO FUERTES, MARTA

<https://orcid.org/0009-0004-9923-3230>

Lima - Perú
Año 2021

LP-P_INNOV_ALLKIMIA-ZORA CARBAJAR LUCIA.pdf

 ENVÍO 42 REPOSITORIO

 ENVÍO 42 REPOSITORIO

 Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::11391:463593870

Fecha de entrega

31 may 2025, 2:48 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

31 may 2025, 3:02 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

LP-P_INNOV_ALLKIMIA-ZORA CARBAJAR LUCIA.pdf

Tamaño de archivo

1.7 MB

17 Páginas

1597 Palabras

8914 Caracteres

12% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text
- ▶ Cited Text

Top Sources

- 12%  Internet sources
- 0%  Publications
- 7%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

1 Integrity Flag for Review

-  **Hidden Text**
1592 suspect characters on 6 pages
Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

RESUMEN

El proyecto de innovación Allkimia se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de competitividad y diversificación industrial y la actividad económica de comercio y busca resolver el cómo la comunidad de artistas gráficos cae en la irrelevancia laboral donde predomina la constante necesidad de generar ingresos a partir de su arte, teniendo como población beneficiaria a los artistas gráficos peruanos.

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.

2

La solución innovadora presentada en forma de propuesta de valor consiste en un servicio de venta de diseño/ilustraciones en formato de productos impresos, como la indumentaria, que ayude a los artistas a generar dinero con un costo de inversión cero, se trata de una vitrina digital online para artistas gráficos peruanos, llevando su arte a un formato tangible y comercial hacia potenciales compradores que buscan un valor agregado por medio de un proceso creativo y estilo único; llevados al formato de la indumentaria para consumidores entusiastas de la moda cansados de los diseños limitados de tiendas genéricas. Destacando además que se le ofrece al artista un modelo de negocio de inversión cero, sin costes de materiales, producción, difusión y envío, solo se les solicitará el envío de sus obras en un formato de imagen digital y por cada venta en la plataforma, un porcentaje de la ganancia se le será depositada. Este proyecto busca servir de impulso económico y social a ese enorme sector artístico que no se siente varado por las carentes oportunidades, pero que, sin embargo, nutren cada día de cultura a la sociedad peruana por medio de nuevas expresiones artísticas.

Para la experimentación se diseñaron prototipos en redes sociales como Facebook y principalmente Instagram, por su estructura que destaca la comunicación visual; se desarrolló un feed con mensajes del proyecto, muestra a los artistas del proyecto y sus diseños disponibles, previamente cada artista fue convocado por medio de encuestas en foros de ilustradores peruanos. Estos elementos en conjunto sirven como prototipo de vitrina digital online, usando el canal de mensajes directos que dispone la plataforma para acordar cada venta. Cada venta realizada con éxito genera una ganancia porcentual para el artista gráfico. Para testear las interacciones digitales de los usuarios a los que va dirigido la plataforma se realizaron encuestas online dirigidas a artistas gráficos residentes en Perú, además de entrevistas a usuarios compradores.

Se concluye que la solución propuesta logra conectar e impulsar a artistas gráficos independientes a un mercado que le genere ganancias, difusión y mayor valor como artista, además de incluirlo en una nueva comunidad de artistas económicamente activa. Por otro lado, el comprador descubre nuevos diseños con el sello de artistas peruanos, potenciando su estilo de expresión indumentaria, y posteriormente se recomienda sumar más artistas gráficos con distintos estilos, trabajar en desarrollar una comunidad más sólida que genere un mayor valor cultural al país por medio de comunicaciones con el Ministerio de Cultura, impulsar eventos y actividades donde los artistas puedan interactuar directamente con sus clientes, además de formar colaboraciones exclusivas entre los artistas más destacados de Allkimia.