ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICO PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"

NUNA HOME

Proyecto de Innovación para obtener el grado de Bachiller en Arquitectura de Interiores:

AUTORES:
ANA LISETTE PRIETO CARDOSO
https://orcid.org/0000-0002-3515-5323

FIORELA JOSELIN GALINDO BRAVO
https://orcid.org/0000-0002-0786-7411

Asesor:
ELIZABETH DUARTE GUARDIA
https://orcid.org/0000-0002-1372-8020

Lima - Perú
2019

NUNA HOME - PROYECTO DE INNOVACION.pdf

otro 8.7.25

otro 8.7.25

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::11391:472653247

Fecha de entrega
9 jul 2025, 4:40 a.m. GMT+2

Fecha de descarga
9 jul 2025, 4:49 a.m. GMT+2

Nombre de archivo
NUNA HOME - PROYECTO DE INNOVACION.pdf

Tamaño de archivo
5.7 MB

28 Páginas

2320 Palabras

11.080 Caracteres

8% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado

Exclusiones

- N.º de fuente excluida

Fuentes principales

3%	Fuentes de Internet
0%	Publicaciones
7%	Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

PROYECTO DE INNOVACIÓN

Resumen

El proyecto de innovación NUNA HOME se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Competitividad y diversificación industrial y la actividad económica de Industria manufacturera y busca resolver la Falta de oportunidad y reconocimiento al mercado local en el rubro inmobiliario teniendo como población beneficiaria a los productores de muebles del parque industrial en Villa El Salvador.

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 digital para la compra y venta de mobiliario, se trata de un mecanismo que facilite a los productores locales ampliar su mercado. Estos productores fueron cuidadosamente seleccionados para nuestro publico objetivo, quienes buscan un estilode muebles en tendencia a costos accesibles. El objetivo de la plataforma es brindar opciones locales de primera calidad con pequeños productores certificados en la tala y uso de madera nacional. Pensamos la plataforma en una web vistosa que luzca cada pieza de mobiliario, para captar a nuestro público objetivo y también atraer a otros compradores que prefieren muebles importados.

Para la experimentación se diseñaron prototipos en las redes sociales como Facebook e Instagram, posterior a eso se realizó la experiencia de compra en Shopify con los primeros productores de muebles captados. Se trabajó el branding y esencia de la marca con el objetivo de que refleje a los productores, teniendo un logo con trama peruana pero sutil, de igual manera que sea atractiva para nuestro público objetivo, manteniendo colores

básicos y teniendo una web muy limpia. El testeo a los clientes se inició por las redes sociales, poniendo los muebles en cartera en publicidad de Instagram y Facebook.

Estos canales digitales nos permitieron tener interacción con nuestro target y proponer mejoras en nuestra plataforma y sugerir opciones para más ventas a nuestros productores, como, por ejemplo: realizar cambio de tapices con el mueble seleccionado, sugerir redimensionar algunos muebles, proponer nuevos modelos de tendencia en el mercado.

Para los productores captados que desearon trabajar con nosotros inicialmente, se les ofreció esta plataforma como medio alternativo de ventas para llegar a puntos específicos de la ciudad e incrementar su cartera de clientes.

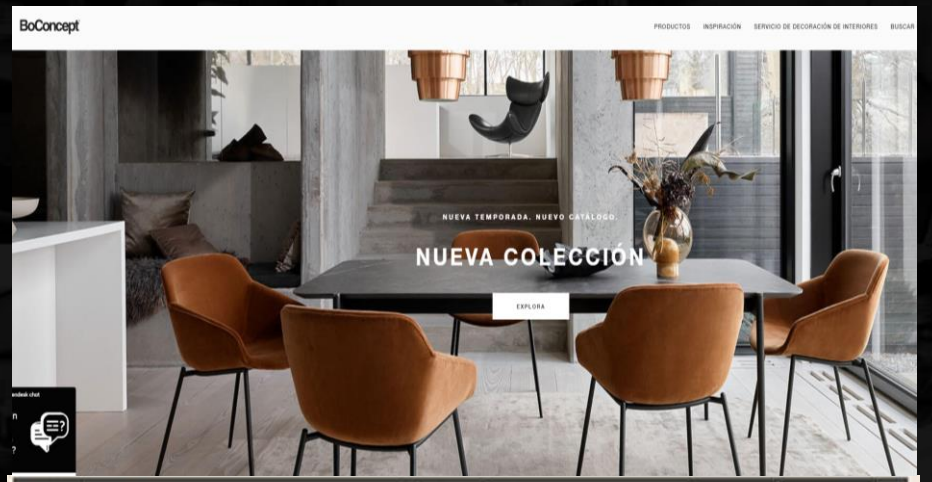
Se concluye que la solución propuesta impulsa la valoración a productos y materia prima nacional, generando un flujo económico en este pequeño sector. Estimula la mano de obra local y pequeños talleres de manufactura emergentes en las zonas industriales de Lima que cuenten con certificación de madera. Es por ello que se recomienda promover los productos locales y tener un control de productores de madera respecto a las talas, con esto esperamos a que el consumo de mobiliario sea responsable.













elEconomista América Perú

Portada Argentina Chile Colombia México Perú

Sociedad

Cite Madera de Villa El Salvador promoverá competitividad empresarial



Se pondrá en marcha el programa de formación para el técnico operario en carpintería 2017.





Menú GESTIÓN Suscríbete Iniciar Sesión

ECONOMÍA

Google ha cerrado el anuncio

ECONOMÍA

Las mesas representan el 72% de exportaciones peruanas de muebles de madera a EE.UU.

En Estados Unidos, el estado de California es el principal importador de muebles de madera, ya que concentra el 25% del total nacional y en los últimos cinco años ha registrado un crecimiento de 36.3% (2011-2016), señaló la Ocex del Perú en Los Ángeles.



Google ha cerrado el anuncio

“

LOS PERUANOS POR LO GENERAL SUELEN CONSUMIR PRODUCTOS DE GRANDES EMRESAS EXTRANJERAS. EL MERCADO LOCAL ESTÁ SUBESTIMADO POR LOS PROPIOS PERUANOS

NUESTRA PROBLEMÁTICA

FALTA DE OPORTUNIDAD Y RECONOCIMIENTO AL MERCADO LOCAL EN EL RUBRO DE MOBILIARIO

VISIÓN UTOPICA

IMPULSAR A PRODUCTORES LOCALES Y GENERAR UN MAYOR FLUJO ECONÓMICO

NUESTRO RETO

¿CÓMO PODRÍAN LOS PRODUCTORES LOCALES OBTENER RECONOCIMIENTO Y TENER UN MAYOR ALCANCE EN VENTAS?

VALORES



COMPROMISO

Nos comprometemos con el proveedor, buscando impulsar su negocio e incrementar sus ganancias. Asimismo con el comprador brindándole productos seleccionados de calidad y accesibles.



EMPODERAMIENTO

Queremos que el productor peruano tenga protagonismo en el rubro de diseño y se le considere al momento de elegir una compra.



VANGUARDISMO

Incentivamos al productor a renovar su stock de productos según demanda y necesidades del mercado.



Julio/Proveedor

54 años

PERFIL

Julio es un emprendedor de muebles desde que termino sus estudios escolares. Siguió el negocio de su padre. No cuenta con estudios superiores, pero cuenta con su propia empresa de muebles de madera. Tiene un circulo pequeño de amistades y buenos contactos de proveedores de acabados.

GUSTOS Y OCIO

Los fines de semana disfruta de salir con su familia a parques o centros comerciales, le gusta engreír a sus nietas comprándoles comida y ropa.

ESTILO

- ✓ Casual y ropa formal según sea el evento.
- ✓ Colores neutros, ropa de mezclilla y cómoda.

ALIMENTACIÓN

- ✓ Comida en casa
- ✓ Los fines de semana consume en restaurantes criollos
- ✓ Suele beber los fines de semana con compañeros del trabajo y familia



Wilson/Proveedor

33 años

PERFIL

Wilson trabaja en su empresa familiar, inició con el negocio de melamine gracias a su esposa. Ofrece muchos de sus productos por OLX y Mercado Libre. Vive en SJL y cuenta con una tienda en la Av. Venezuela. Tiene 2 hijos pequeños los cuales son su motivo e inspiración.

GUSTOS Y OCIO

Los fines de semana disfruta de salir a pasear con sus hijos. Gusta de ir al cine y recorrer centros comerciales. Está conectado a las redes sociales y utiliza Instagram para postear fotos familiares.

ESTILO

- ✓ Casual y ropa cómoda.
- ✓ Tiene gustos básicos por las prendas.
- ✓ Le gusta invertir en buenos zapatos que le duren porque considera que es lo más importante de sus prendas

ALIMENTACIÓN

- ✓ Se lleva su comida al trabajo hecho por su esposa
- ✓ Los fines de semana gusta comer en restaurantes como KFC, McDonals con su esposa e hijos.



Laura/Comprador

30 años

PERFIL

Laura es una joven madre que acaba de comprar su departamento junto a su esposo. Están en la búsqueda de mobiliario y decoración para su hogar. Su esposo suele realizar compras por internet usando Aliexpress y vio artículos para su hogar.

GUSTOS Y OCIO

Le gusta pasar las tardes después del trabajo con su pequeño hijo viendo películas y jugando con el. Los fines de semana le gusta salir a pasear y estar en contacto con la naturaleza.

ESTILO

- ✓ Le gusta estar a la moda, compra ropa en tendencia en tiendas departamentales
- ✓ Viste formal para el trabajo ya que es abogada.

ALIMENTACIÓN

- ✓ A su hora de almuerzo come comida casera en casa de su madre.
- ✓ Consume productos orgánicos porque aún está amamantando a su bebé.
- ✓ Evita lácteos porque su hijo es alérgico.



Camila/Comprador

25 años

PERFIL

Camila es egresada de la carrera de contabilidad, se mudó recientemente cerca a su trabajo. Vive con sus roomies que fueron sus amigas del colegio. Le gusta buscar referentes de outfits, decoración e ideas en pinterest, está conectada siempre a las redes sociales.

GUSTOS Y OCIO

Los fines de semana disfruta de hacer reuniones con sus roomies o salir a bailar a la Casa de la salsa. Le gusta tener plantas en la parte de su terraza y cuidar de ellas. Le gusta ir de shopping y ver productos en tendencia.

ESTILO

- ✓ Le gusta la ropa en tendencia.
- ✓ Compra en H&M y Zara
- ✓ Le gusta el estilo formal chic para ir al trabajo y en sus días libre sporty chic

ALIMENTACIÓN

- ✓ Come saludable y balanceado ya que está siendo asesorada por un nutricionista
- ✓ En las noches practica box y todas las mañanas sale a correr



NUNA HOME

HECHO POR MANOS PERUANAS

Buscamos el reconocimiento a nuestros productores peruanos en la industria de diseño. La calidad y vanguardia están presentes en nuestros muebles.
¡Hechos con alma y corazón!
100% productos peruanos.

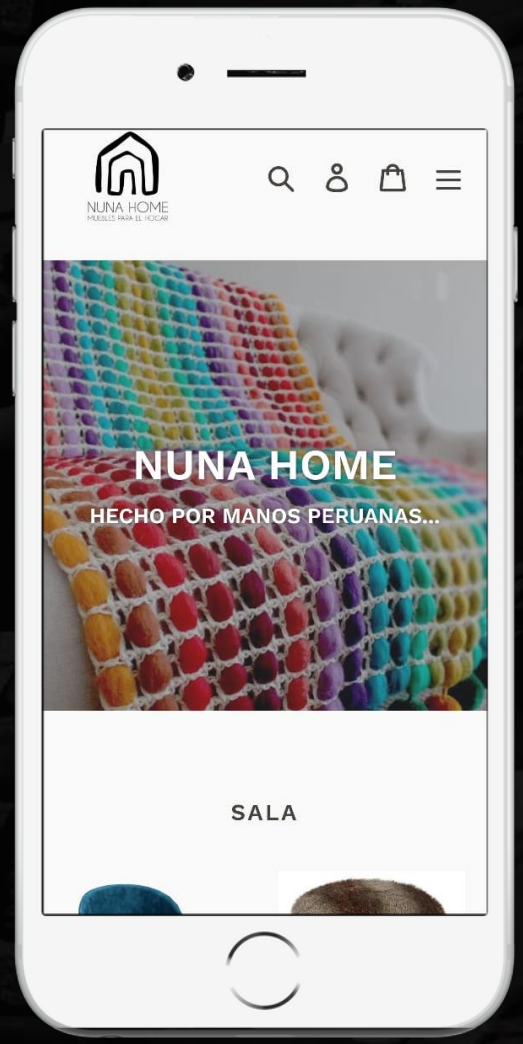
Instagram



Facebook

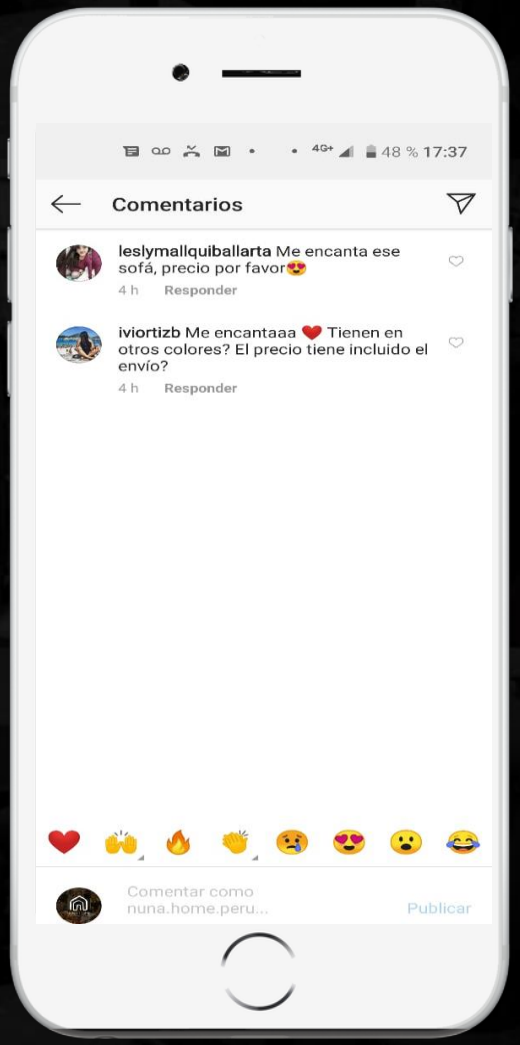


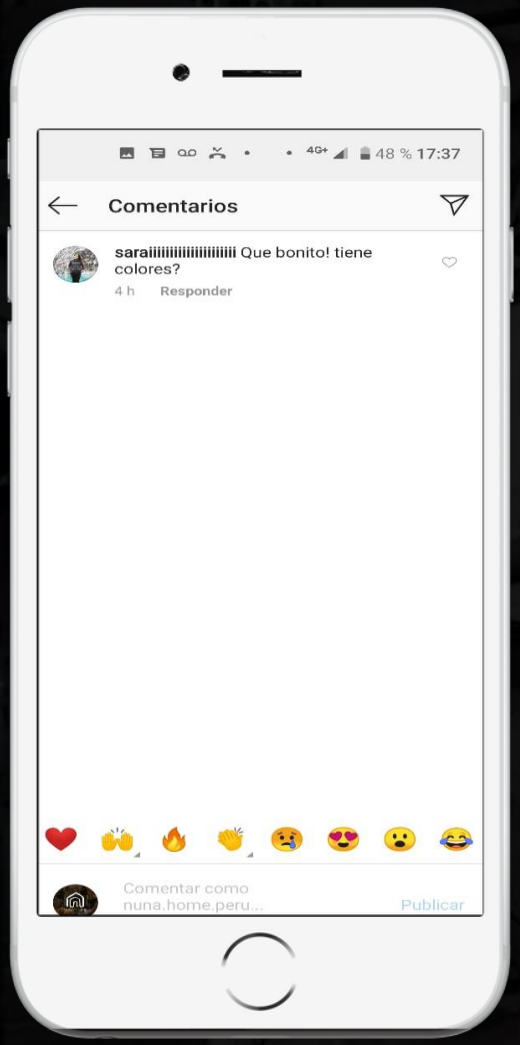
Shopify

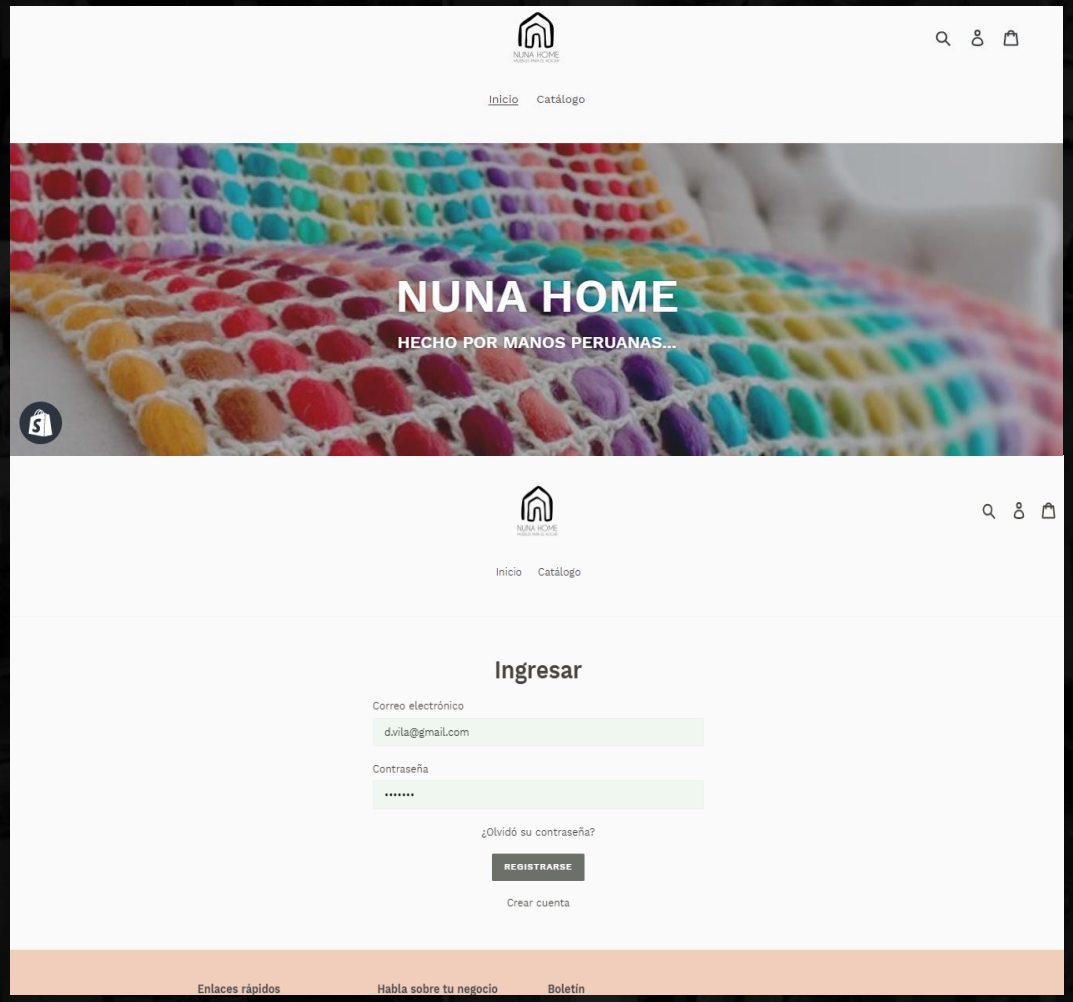


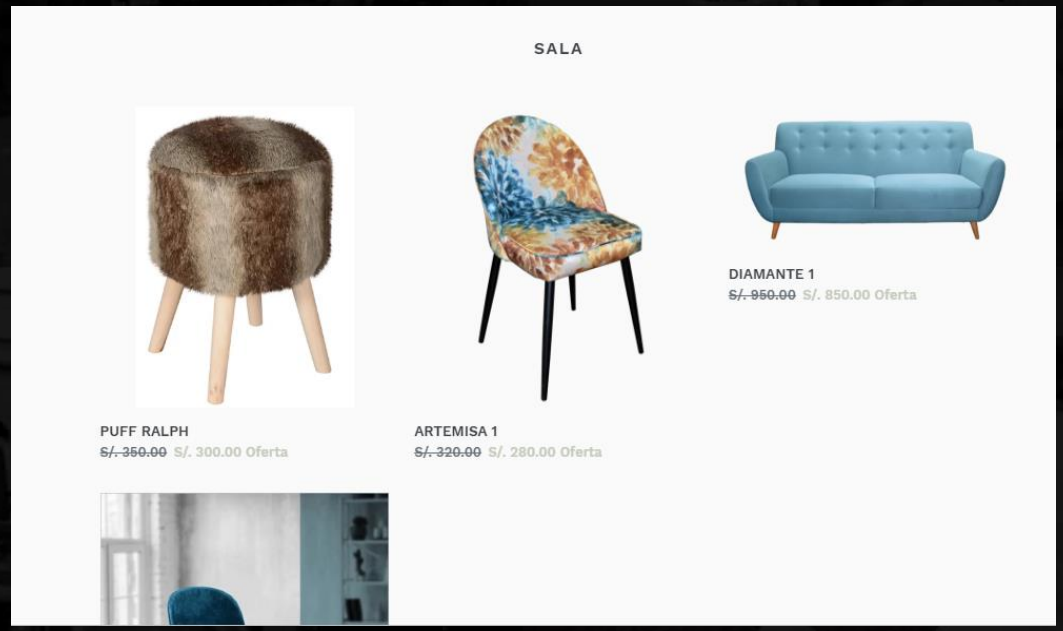

6
Publicaci...
13
Seguidor...
24
Seguidos
NUNA HOME
Artículos para el hogar
Buscamos el reconocimiento a nuestros productores peruanos en la industria del diseño. La calidad y vanguardia están presente... más
Ver traducción
fioan-home.myshopify.com/
damavila, gdcc12 y 4 más siguen esta cuenta
Siguien...
Mensaje
Correo

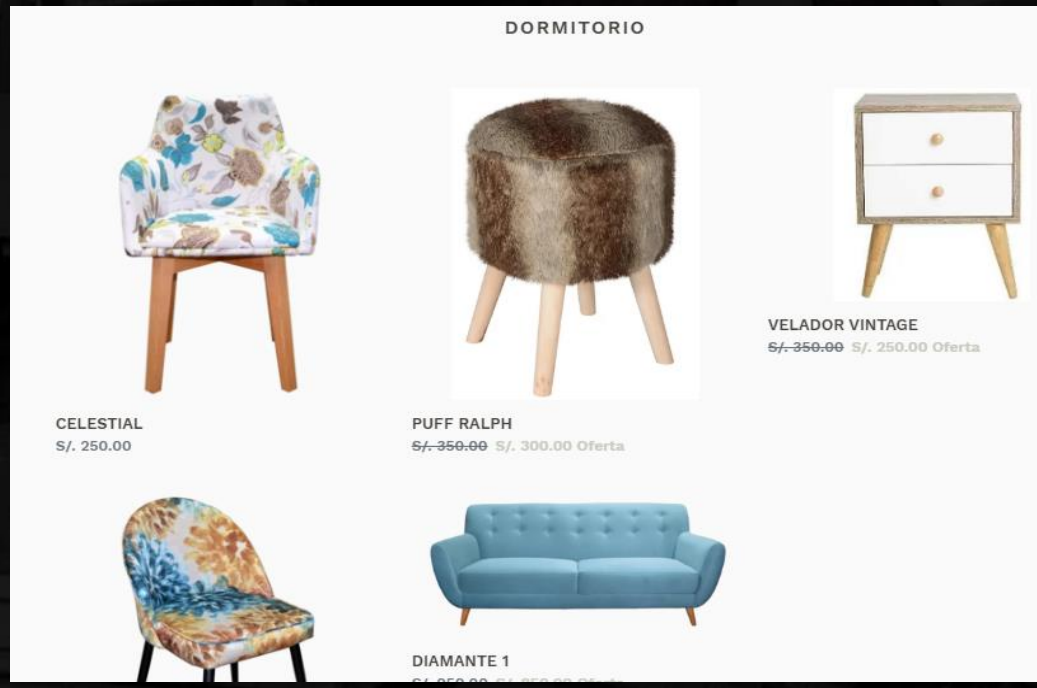

musica_andante
Activo(a) ahora
SILLA CELESTIAL
s/250.00
Holaa, de qué madera es la sillaaa? Y como es el envío, info porfa 😃
Toca dos veces para indicar que te gusta
Hola, que tal ?! Es madera tornillo con acabado barnizado especial para la duración y protección contra agentes externos. Te invito a visitar nuestra página de ventas oficial donde podrás hacer el pedido y encontrarás opciones de acuerdo a tus necesidades.


48 % 17:37
Comentarios
leslymallquiballarta Me encanta ese sofá, precio por favor😍
4 h Responder
iviortizb Me encantaaa ❤️ Tienen en otros colores? El precio tiene incluido el envío?
4 h Responder
Comentar como nuna.home.peru...
Publicar


48 % 17:37
Comentarios
saraiiiiiiiiiiiiiiiiii Que bonito! tiene colores?
4 h Responder
Comentar como nuna.home.peru...
Publicar


Inicio
Catálogo
NUNA HOME
HECHO POR MANOS PERUANAS...
Inicio
Catálogo
Ingresar
Correo electrónico
d.vila@gmail.com
Contraseña
¿Olvidó su contraseña?
REGISTRARSE
Crear cuenta
Enlaces rápidos
Habla sobre tu negocio
Boletín


SALA
PUFF RALPH
S/. 350.00 S/. 300.00 Oferta
ARTEMISA 1
S/. 320.00 S/. 280.00 Oferta
DIAMANTE 1
S/. 950.00 S/. 850.00 Oferta


DORMITORIO
CELESTIAL
S/. 250.00
PUFF RALPH
S/. 350.00 S/. 300.00 Oferta
VELADOR VINTAGE
S/. 350.00 S/. 250.00 Oferta
DIAMANTE 1



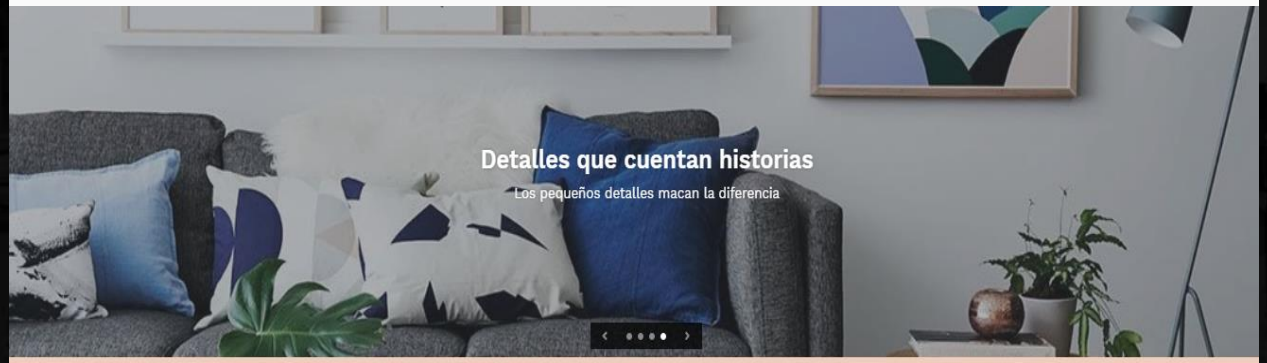
Selva Verde

Sigue estos tips y dale un toque de estilo a tu dormitorio.¡Lo dejarás como nuevo!

Tu habitacion es tu espacio personal: tu intimidad. Y como cualquier otro lugar especial, debería tener una chispa de tu propio estilo. ¿Alguna vez has pensado en remodelar tu **habitación**? Tal vez ha llegado el momento.

No necesitas gastar mucho dinero ni hacer grandes cambios. A veces, los detalles hacen la diferencia. Una opción es cambiar la paleta de colores o elegir una luz distinta para la **habitación**: se notará la diferencia.

Aqui encontraras consejos para decorar este espacio. ¡Atrévete!



Enlaces rápidos

Búsqueda

Habla sobre tu negocio

Comparte detalles de la tienda, promociones o contenido de la marca con tus clientes.

Boletín

Dirección de correo electrónico

SUSCRIBIRSE







CELESTIAL

S/. 250.00

AGREGAR AL CARRITO

COMPRAR AHORA

COMPARTIR TUITEAR HACER PIN

TAMBIÉN TE PUEDE INTERESAR



PUFF RALPH

~~S/. 350.00~~ S/. 300.00 Oferta



VELADOR VINTAGE

~~S/. 350.00~~ S/. 250.00 Oferta



ARTEMISA 1

S/. 250.00



DIAMANTE 1

~~S/. 950.00~~ S/. 850.00 Oferta

← VOLVER A DORMITORIO

Enlaces rápidos

Búsqueda

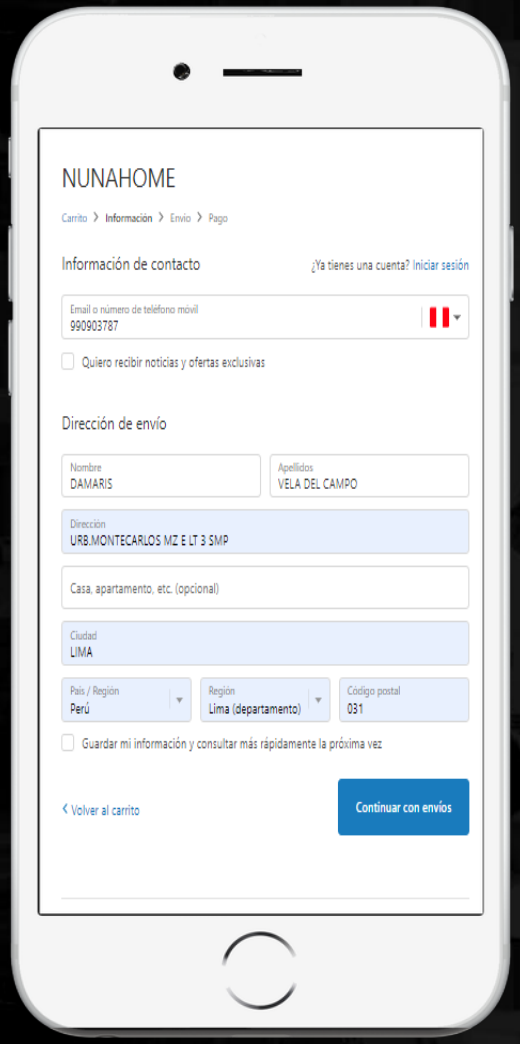
Habla sobre tu negocio

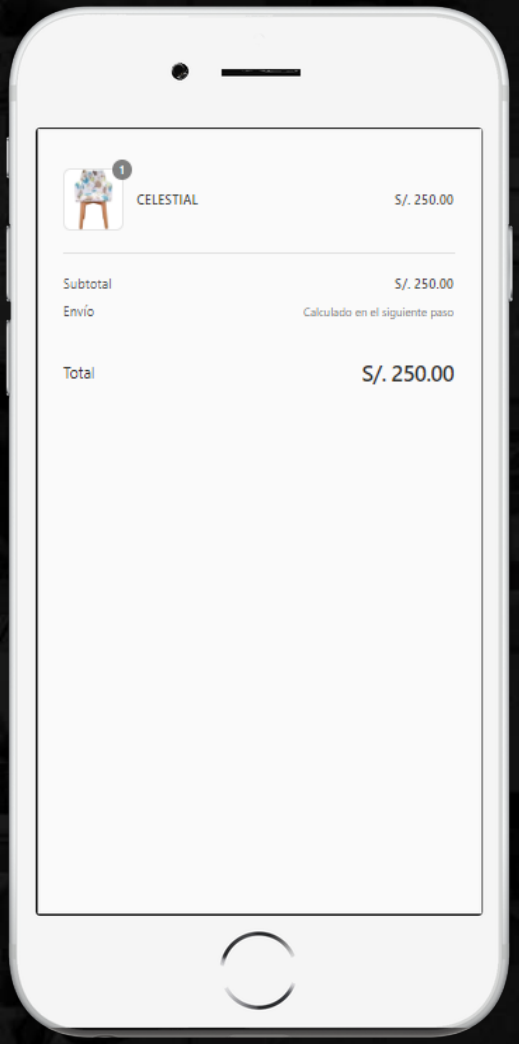
Comparte detalles de la tienda, promociones o contenido de la marca con tus clientes.

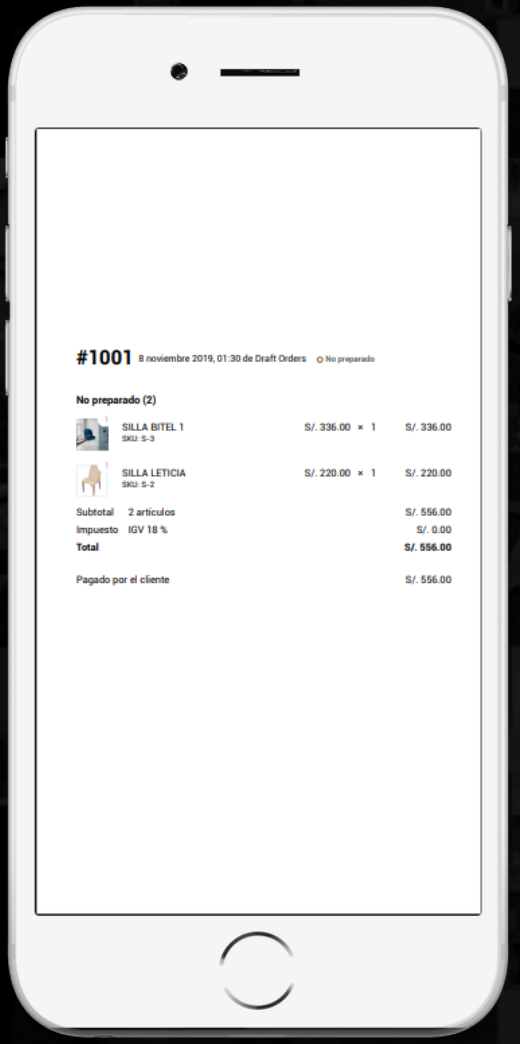
Boletín

Dirección de correo electrónico

SUSCRIBIRSE


NUNAHOME
Carrito › Información › Envío › Pago
Información de contacto
¿Ya tienes una cuenta? Iniciar sesión
Email o número de teléfono móvil
990903787
Quiero recibir noticias y ofertas exclusivas
Dirección de envío
Nombre
DAMARIS
Apellidos
VELA DEL CAMPO
Dirección
URB.MONTECARLOS MZ E LT 3 SMP
Casa, apartamento, etc. (opcional)
Ciudad
LIMA
País / Región
Perú
Región
Lima (departamento)
Código postal
031
Guardar mi información y consultar más rápidamente la próxima vez
Volver al carrito
Continuar con envíos

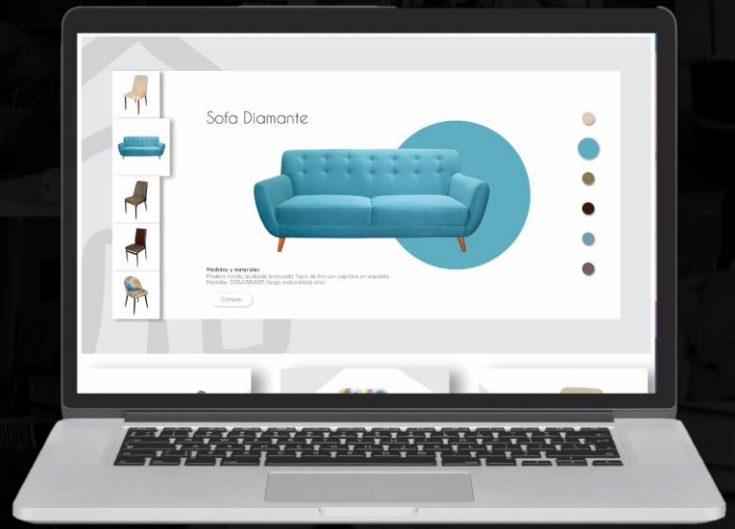

1
CELESTIAL
S/. 250.00
Subtotal
S/. 250.00
Envío
Calculado en el siguiente paso
Total
S/. 250.00

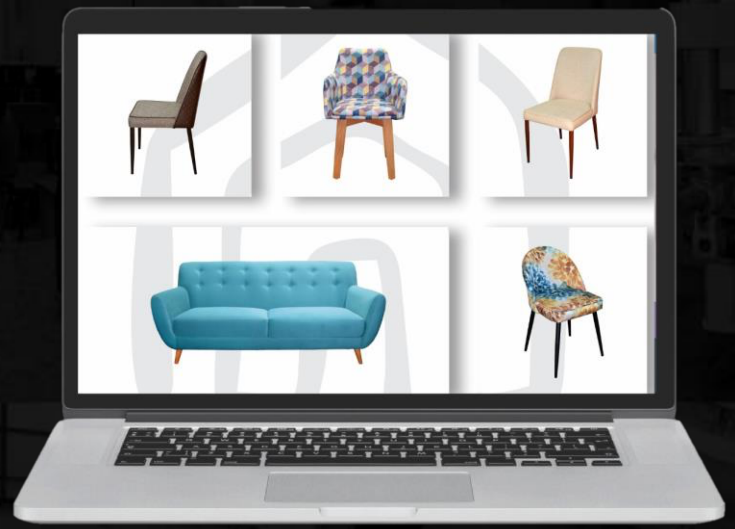

#1001 8 noviembre 2019, 01:30 de Draft Orders
No preparado
No preparado (2)
SILLA BITEL 1
SKU: S-3
S/. 336.00 × 1
S/. 336.00
SILLA LETICIA
SKU: S-2
S/. 220.00 × 1
S/. 220.00
Subtotal 2 artículos
S/. 556.00
Impuesto IGV 18 %
S/. 0.00
Total
S/. 556.00
Pagado por el cliente
S/. 556.00

PROYECCIONES A FUTURO









Productores captados



CONTRATO DE CESIÓN DE IMAGEN

1. Declaro que autorizo a **Sloopdy**, a que utilice total o parcialmente mi imagen, mi voz y/o reacciones, a fin de que la misma sea divulgada y/o incorporada con fines publicitarios institucionales en medios de comunicación audiovisuales, radiales, gráficos, internet, vía pública y/o cualquier otro soporte conforme al plan de medios, siendo asimismo posible dicha utilización en el marco de otras campañas de interés público que se generen en lo sucesivo

2. En tal sentido autorizo a la empresa **Sloopdy** que, durante la emisión de la publicidad institucional, incluya y edite la imagen, y ejecute todo otro acto encaminado a la divulgación del contenido, sin restricciones ni límites temporales, así como de medios para su reproducción y/o difusión.

   a. Dejo expresa constancia que por medio del presente documento cedo de manera gratuita, únicamente a **Sloopdy** S.A.C el derecho a divulgar mi imagen en los términos del presente.

Firma del Autorizante

Cliente: Julio Cesar Tamayo

DNI: 45894795

Lugar y Fecha: Lima, 07 de noviembre del 2019



CONTRATO DE CESIÓN DE IMAGEN

PRODUCTOR	DNI	ESPECIALIDAD
Cesar Cortegana D.	45894795	Madera
Julio Tamayo S.	50356418	Melamine y metal



30%







+30%+costo de envío=S/.x

Ingreso a la plataforma web



Inicias sesión registrándote u observas los muebles como visitante



Elección del mueble y agregar al carrito de compras



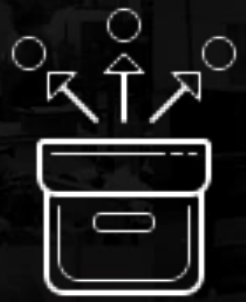
Ingreso de datos como DNI, dirección, número, etc.



Registro de identificación vía llamada por una operadora



Despacho de mueble de tienda



Entrega de producto y pago a contra entrega



ALIADOS FUTUROS

Estructura de costos
ANÁLISIS SEMANAL

	Tipo de gasto	Descripción	Primera Semana	Segunda Semana	Tercera semana	Cuarta semana	Total mes
	Ingreso por Venta	Mensual	S/ 90.00	S/ 90.00	S/ 90.00	S/ 120.00	S/ 1,800.00
1	Meta de venta (Número de proveedores)	Mensual	1.00	1.00	1.00	2.00	5.00
2	Número de transacciones por proveedor	Mensual	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00
3	Promedio Ganancia por transacción Fija	Mensual	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00
4	Promedio Ganancia por transporte de materiales	Mensual	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00
	Gasto de Personal	Mensual	-	-	-	-	S/ 2,000.00
5	2 Personal Comercial	Mensual	-	-	-	-	S/ 2,000.00
6	Personal Administrativo	Mensual	-	-	-	-	-
7	Personal de Marketing	Mensual	-	-	-	-	-
	Inversión de Aplicación	General	S/ 1,200.00				S/ 1,700.00
9	Programación Web	único pago	S/ 500.00				S/ 500.00
10	Constitución de empresa	único pago	S/ 200.00				S/ 200.00
11	Asesoría Legal	único pago	S/ 100.00				S/ 100.00
12	Posicionamiento Marketing digital	Mensual	S/ 500.00				S/ 500.00
13	Hosting y Dominio	único pago	S/ -				S/ -
14	Mantenimiento del aplicativo (costo del aplicativo)	Mensual	S/ 100.00				S/ 100.00
15	Diseño de la marca (Branding)	único pago	S/ 300.00				S/ 300.00
16	Producción de carrito de compras	único pago	S/ -				S/ -
	Resultados		S/ 3,700.00				-S/ 1,900.00

Estructura de costos
ANÁLISIS MENSUAL

	Tipo de gasto	Descripción	Primer mes	Segundo mes	Sexto mes	Primer año
	Ingreso por Venta Aprox.	Mensual	S/ 1,800.00	S/ 7,200.00	S/ 32,400.00	S/ 129,600.00
1	Meta de venta (Número de proveedores)	Mensual	5.00	10.00	30.00	30.00
2	Número de transacciones por proveedor	Mensual	4.00	8.00	12.00	48.00
3	Promedio Ganancia por transacción Fija	Mensual	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00
4	Promedio Ganancia por transporte de materiales	Mensual	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00
	Gasto de Personal	Mensual	S/ 2,000.00	S/ 4,400.00	S/ 6,000.00	S/ 7,200.00
5	2 Personal Comercial	Mensual	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	S/ 3,000.00	S/ 4,000.00
6	Personal Administrativo	Mensual	S/ -	S/ 1,200.00	S/ 1,500.00	S/ 1,600.00
7	Personal de Marketing	Mensual	S/ -	S/ 1,200.00	S/ 1,500.00	S/ 1,600.00
	Inversión de Plataforma	General	S/ 1,700.00	S/ 700.00	S/ 700.00	S/ 700.00
9	Programación Web	único pago	S/ 500.00			
10	Constitución de empresa	único pago	S/ 200.00			
11	Asesoría Legal	único pago	S/ 100.00			
12	Posicionamiento Marketing digital	Mensual	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00
13	Hosting y Dominio	único pago	S/ -			
14	Mantenimiento del aplicativo (costo del aplicativo)	Mensual	S/ 100.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00
15	Diseño de la marca (Branding)	único pago	S/ 300.00			
16	Producción de carrito de compras	único pago	S/ -			
	Resultados		-S/ 1,900.00	S/ 2,100.00	S/ 25,700.00	S/ 121,700.00

Estructura de costos
ANÁLISIS ANUAL

	Ingreso por Venta Aprox	S/	129,600.00	S/	324,000.00	S/	648,000.00	S/	1,080,000.00	S/	540,000.00
1	Meta de venta (Número de proveedores)		30.00		45.00		60.00		80.00		30.00
2	Número de transacciones por proveedor		48.00		80.00		120.00		150.00		200.00
3	Promedio Ganancia por transacción Fija	S/	30.00	S/	30.00	S/	30.00	S/	30.00	S/	30.00
4	Promedio Ganancia por transporte de materiales	S/	60.00	S/	60.00	S/	60.00	S/	60.00	S/	60.00
	Gasto de Personal	S/	7,200.00	S/	7,200.00	S/	7,200.00	S/	7,200.00	S/	7,200.00
5	2 Personal Comercial	S/	4,000.00	S/	4,000.00	S/	4,000.00	S/	4,000.00	S/	4,000.00
6	Personal Administrativo	S/	1,600.00	S/	1,600.00	S/	1,600.00	S/	1,600.00	S/	1,600.00
7	Personal de Marketing	S/	1,600.00	S/	1,600.00	S/	1,600.00	S/	1,600.00	S/	1,600.00
	Inversión de Aplicación	S/	700.00	S/	700.00	S/	700.00	S/	700.00	S/	700.00
8	Mobiliario										
9	Programación Web										
10	Alquiler de nuevas oficinas										
11	Constitución de empresa										
12	Asesoría Legal										
13	Posicionamiento Marketing digital	S/	500.00	S/	500.00	S/	500.00	S/	500.00	S/	500.00
14	Hosting y Dominio										
15	Mantenimiento del aplicativo (costo del aplicativo)	S/	200.00	S/	200.00	S/	200.00	S/	200.00	S/	200.00
16	Diseño de la marca (Branding)										
17	Producción de carrito de compras										
	Resultados	S/	121,700.00	S/	316,100.00	S/	640,100.00	S/	1,072,100.00	S/	532,100.00
	GANANCIA PARA SOCIOS (2)	S/	60,850.00	S/	158,050.00	S/	320,050.00	S/	536,050.00	S/	266,050.00



¡GRACIAS POR SU ATENCIÓN!

Ana Prieto Cardoso | Fiorela Galindo Bravo