ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"

HEBE

Proyecto de Innovación para obtener el grado de Bachiller en Publicidad y Marketing Digital

AUTOR:
RAÚL ERNESTO RODRÍGUEZ CAVALLINI

ASESOR:
JUAN PABLO ARENAS VARGAS
https://orcid.org/0009-0006-3325-3938

Lima - Perú
2022

HEBE - PROYECTO INNOVACION.pdf

ENVIO 52 - REPOSITORIO

ENVIO 52 - REPOSITORIO

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::11391:467018958

Fecha de entrega
14 jun 2025, 5:04 p.m. GMT+2

Fecha de descarga
14 jun 2025, 5:13 p.m. GMT+2

Nombre de archivo
HEBE - PROYECTO INNOVACION.pdf

Tamaño de archivo
12.6 MB

82 Páginas

3252 Palabras

17.696 Caracteres

23% Similitud general

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

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 25 palabras)

Fuentes principales

23%	Fuentes de Internet
0%	Publicaciones
10%	Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

Texto oculto
708 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

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 “Hebe” 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 el aumento de la tasa de embarazos en adolescentes en etapa escolar, teniendo como población beneficiaria a adolescentes y padres de familia.

Se aplicó la metodología de resolución creativa de problemas con herramientas de Design Thinking para tomar como centro al usuario y Lean Startup, de manera en la que pueda 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 generar un ambiente de confianza y aprendizaje tanto para padres como para adolescentes. Donde padres con ayuda de profesionales sepan cómo abordar estos temas con sus hijos y también sean partícipes de este tipo de educación. Y un lugar donde los adolescentes puedan consultar libremente sin el miedo a ser juzgados e informarse de la manera adecuada cuando deseen, se trata de una web y aplicativo el cual cuenta con 4 tipos de paquetes diferentes: Paquete para colegios, paquete para familias de (2 hijos y 2 padres), paquete para familias (2) padre e hijo, paquete solo para padres (2) solo padre.

Para la experimentación se diseñaron prototipo(s) de web donde encontraremos información de la marca “HEBE”, cursos de Educación Sexual, filtro para escoger a educadores profesionales, chat con educadores profesionales y foro para preguntas y respuestas, del mismo modo con la aplicación. Para las pruebas del prototipo se realizaron entrevistas con una adolescente, una psicóloga, una madre de familia y un profesor de secundaria, que también es padre de familia, los cuales mencionaron que les parecía una

idea transcendental, ya que ellos estaban conscientes que en el Perú hablar de sexualidad es difícil, pero al incluir a padres e hijos en la solución y sobre todo para mejorar su comunicación era muy interesante. Mencionaron también que las plataformas eran de fácil usabilidad y con un diseño bastante amigable. Concluyendo con que ellos si usarían y contratarían el servicio.

Se concluye que la solución propuesta genera un poco de desconfianza a un inicio, pero de igual manera el público optaría por pagar el servicio y en un

futuro ganar confianza con la marca y los profesionales educadores. Asimismo, se recomienda que para un futuro o como segunda etapa para la marca de “HEBE”, se llegue a hacer los prototipos de manera responssive y seguir generando contenido de calidad en las redes sociales.