

ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA TOULOUSE LAUTREC



## **ESTUDIO ORIGEN**

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

AUTOR:

**JESSENIA MILAGROS HUERTA RAMOS**

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

AUTOR:

**JOYCE KIARA ZAMORA FIGUEROA**

Lima - Perú

**2021**

# PROYECTO DE INNOVACIÓN

## Resumen

El proyecto de innovación Estudio Origen - Interiorismo bioétnico se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Biotecnología y valorización de la biodiversidad y la actividad económica de Otras actividades de servicios y busca resolver la falta de difusión cultural a través de la venta de artesanías, teniendo como población beneficiaria la comunidad Shipibo Conibo de Cantagallo.

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 la creación de un estudio de interiorismo bioétnico, se trata de un estudio que combina las tendencias étnicas y de sostenibilidad dando como resultado la bioétnia, al mismo tiempo propaga de forma cultural el trasfondo del arte kené para generar un incremento económico por medio de las ventas de artesanías textiles y cerámicas fabricadas a base de insumos y materiales naturales, que se brindarán mediante la página web y las redes sociales como plataformas de venta y difusión cultural. Cada producto será hecho a mano por artesanas shipibo conibo, quienes trabajarán con materiales orgánicos como el algodón y tableros de MDF certificados. El servicio de asesoría será personalizado, se adaptará el estilo de cada cliente al nuestro para crear espacios que representen la marca y concepto. Los clientes se podrán contactar a través de redes sociales para indicar sus requerimientos, espacio que se trabajará y el área de este, es así como se podrá enviar una cotización y agendar las fechas de reuniones. Al trabajar con un grupo étnico que se encuentra en una situación difícil, debido a que sus costumbres están desapareciendo porque los jóvenes no le dan la importancia necesaria a sus antepasados y a sus prácticas ancestrales, ayudamos a visibilizar su presencia en la sociedad y su resiliencia. De esta manera aseguramos un trabajo para ellos y ganancias para el estudio que busca trabajar con más comunidades de artesanos en un futuro.

Para la experimentación se diseñaron prototipos de venta de productos, página web, contenido en redes sociales y diseño de experiencia de usuario. Se realizaron prototipos de cuadros bordados que fueron vendidos en un inicio para obtener feedback de los clientes, este fue muy útil para mejorar hasta llegar al producto final. Para conocer las preferencias del producto en cuestión

de practicidad y uso óptimo, se hicieron preguntas en base a la expectativa que tenían antes de recibir el producto y después de recibirlo, también testeamos la página web y redes sociales con el fin de optimizar el contenido relevante para los clientes potenciales, y el diseño de packaging para mantener la identidad bioamigable que mantiene el estilo étnico y la biofilia, y a su vez integrar la historia de la comunidad y el trasfondo cultural de cada producto en cada compra, ya que descubrimos en los primeros testeos que los usuarios eran ajenos a su historia. El impacto que se obtienen con las mejoras obtenidas por las pruebas, son validadas mediante las interacciones e interés que demuestran los usuarios en las redes sociales implementadas.

Se concluye que la solución propuesta mejoró los canales de difusión cultural que mantiene la comunidad Shipibo Conibo mediante la venta de artesanías y propagación de su arte a través de las asesorías y remodelaciones y se recomienda mantendremos un monitoreo constante en las métricas de redes para ver qué tanto impacto estamos generando en nuestro público objetivo y cómo podríamos aumentarlo, así mismo agregar nuevas comunidades dentro de nuestro catálogo para cubrir la mayor cantidad variedad de gustos étnicos en nuestros consumidores, también analizar el mercado en el extranjero y encontrar el nivel de demanda que tienen sobre estos productos en particular teniendo en cuenta el origen peruano, con el propósito de encontrar la mejor opción de internacionalizar la marca.

### **Lista 1, Área estratégica de desarrollo prioritario (Perú)**

¿A qué clase de problema le da solución mi proyecto?

1. Seguridad alimentaria
2. Salud y bienestar social
3. Tecnología ambiental sostenible
4. Tecnología de materiales
5. Biotecnología y valorización de la biodiversidad
6. Competitividad y diversificación industrial

### **Lista 2. Actividad económica en la que se aplicará la innovación**

Las actividades económicas en el Perú son 17:

1. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
2. Explotación de minas y canteras
3. Industrias manufactureras
4. Electricidad, gas y agua
5. Construcción
6. Comercio
7. Transporte y almacenamiento
8. Actividades de alojamiento y servicios de comida
9. Información y comunicaciones
10. Actividades financieras y seguros

11. Actividades inmobiliarias
12. Actividades profesionales, científicas y técnicas
13. Administración pública
14. Enseñanza
15. Salud humana y asistencia social
16. Actividades artísticas de entretenimiento y recreativas
17. Otras actividades de servicios