ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"

TUGUÍA

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

AUTOR:
XIOMARA RUBI LUNA DEL ÁGUILA

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

AUTOR:
LESLY ANGELA RAMÍREZ RODRÍGUEZ

Asesor
ELIZABETH DUARTE GUARDIA

Lima - Perú
2022

TUGUÍA_ C INNOV_ XIOMARA LUNA DEL AGUILA.pdf

ENVÍO 59 SIN REPOSITORIO

ENVÍO 59 SIN REPOSITORIO

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::11391:469830068

Fecha de entrega

25 jun 2025, 10:22 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

25 jun 2025, 10:43 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

TUGUÍA_ C INNOV_ XIOMARA LUNA DEL AGUILA.pdf

Tamaño de archivo

34.0 MB

332 Páginas

36.234 Palabras

179.331 Caracteres

19% 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

17% Fuentes de Internet
4% Publicaciones
10% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

Texto oculto
19938 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 TuGuía se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Salud y Bienestar Social, la actividad económica de Salud humana y asistencia social.
TuGuía busca resolver la falta de precisión en los pasos para acceder a citas en los Centros de Salud Mental, psicólogos particulares o públicos, teniendo como población beneficiaria a los residentes de Lima Norte.

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 que la plataforma conectará al paciente con su potencial psicólogo. Podrá encontrar una variedad de opciones, de los que podrá escoger el que más se adecue para él, ya sea en tiempo, en dinero y en localización. Ayudándolos desde ubicarlos a consultorios o centros cercanos, hasta separar y recordarles las citas médicas, facilitando con los métodos de pagos. Se trata de una plataforma digital que por el lado del paciente, ayuda a gestionar las citas médicas con los psicólogos, ubicar los consultorios más cercanos, guarda a los profesionales médicos de su gusto, programa alarmas para recordatorios de citas, posee diferentes métodos de pagos desde efectivo, banca móvil y tarjetas de créditos, brinda tips/consejos de profesionales médicos a los pacientes. Por el lado de los profesionales médicos, pueden realizar publicaciones sobre tips/consejos hacia los pacientes, pueden elegir un plan de pago que consta de 3 niveles (plan básico, medio y avanzado), consta con una opción para registrar los datos de los pacientes, programar recordatorios de las próximas citas, la opción para editar su perfil y colocar sus datos.
Los colores que se utilizaron para la plataforma han sido un conjunto de suaves mezclas de colores pasteles, los cuales brindan una sensación de calma y bienestar. Entre ellos observamos el rosa, capaz de levantar los ánimos cuando nos sentimos decaídos, o el verde, que nos trasmite paz y esperanza. También aplicamos líneas curvas, ya que estas suelen obtener una respuesta reconfortante y positiva. Las curvas implican movimiento, ruptura de la monotonía o la estática. Con frecuencia se usan para reflejar una sonrisa que promueve felicidad en un producto.

La plataforma también cuenta con un formato oscuro, pues incentiva un diseño digital amigable con el medio ambiente al bajar el índice de consumo energético, reduce la huella de carbono ya que optimiza el consumo energético porque tiene un código limpio y diseño equilibrado de carga rápida, de esta manera logramos que nuestro proyecto sea ambientalmente responsable. Nuestro plan de negocio consta de tres

tipos de membresías para los psicólogos: para los Principiantes, que son profesionales que recién están empezando a ser independientes, un pago mensual de 140 soles; un plan medio de 280 soles para profesionales con mayor experiencia y un plan avanzado para centros de salud mental que cuenten con un staff de profesionales a cargo, con un costo mensual de 420 soles. La fidelización la lograremos con 3 meses de prueba gratis para que puedan conocer e interactuar con la plataforma, también habrá una priorización en la búsqueda para los psicólogos que tengan buenas recomendaciones, y diferentes opciones para los pacientes, pues trabajaremos no solo con psicólogos privados , sino también con Centros de Salud Mental Comunitarios, es decir personas que cuenten con el Seguro Integral de Salud del Estado podrán ser atendidas mediante la app, de esta forma TuGuía se vuelve socialmente inclusiva, para esto contaremos con el MINSA como socio clave.
Nuestro plan es que en los próximos 12 meses, aumentemos en un 15% la cantidad de suscripciones, tengamos un mayor ingreso de publicidad y apliquemos el proyecto en otros distritos de Lima. Con todo ello, al final del año esperamos alcanzar 32,566 soles en ventas, lo que lo hace un proyecto económicamente viable.

Para la experimentación se diseñaron prototipos en Marvel App, en donde el usuario y los profesionales lograron interactuar con la plataforma, así mismo, encontraron los beneficios ofrecidos y explicados líneas arriba. Nuestras validaciones se hicieron 100% digital, se envió el link de Marvel para el testeo y se recibieron los comentarios a través de whatsapp. Los resultados en su mayoría fueron satisfactorios, las observaciones que nos dieron fueron resueltas de inmediato.

Se concluye que la solución propuesta de la plataforma, que es para pacientes como para psicólogos, les ayudó a facilitarles las interacciones entre los dos de manera rápida y efectiva, sin tantos papeleos y sin consumir demasiado tiempo y se recomienda que las personas mayores puedan hacer el uso de la app con ayuda, pues se les puede complicar al momento de hacer el pago, también priorizar el uso del mapa en 2D por si no tienen mucho espacio en la memoria. Como proyección a corto plazo se tiene en la mira expandirlo a los demás distritos de Lima y a largo plazo a otras ciudades del Perú