

**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA
TOULOUSE LAUTREC**

**TOULOUSE
LAUTREC**

SOLUCIÓN MAESTRO, TU MAESTRO IDEAL

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

AUTORES:

Carlos Guillermo Gusman Montes De Oca

Daniela Aguirre Riofrio

Lima – Perú

2021

Resumen

El proyecto de innovación **Solución Maestro, tu maestro ideal** se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de **Competitividad y diversificación industrial** y la actividad económica de **Construcción** y busca resolver el desarrollo de un medio por el cual, profesionales en mantenimiento del hogar del sector construcción (léase pintores, gasfiteros, ebanistas, fabricantes de muebles, entre otros), que en su mayoría son personas adultas y usuarios, puedan conectarse con sus clientes de una manera sencilla, a través de una plataforma digital, que buscará que ambas partes se beneficien. Asimismo, se tiene como objetivos el de crear una comunidad en la cual los trabajadores puedan aprender y superarse a sí mismos, obteniendo recompensas por su trabajo y un pago justo. Adicional a esto, mejorar la calidad de vida de las personas y contribuir con la sociedad a que se consoliden los negocios formales.

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 la creación de una red de maestros con el fin de ampliar la llegada de su trabajo, garantizando su calidad y profesionalismo. Es de esta manera que mas clientes e interioristas pueden llegar a ellos. Este planteamiento se realizará a través de alianzas con marcas estratégicas (materiales y herramientas), promoviendo ampliar la red de trabajo y generando una ganancia de 93% sobre el servicio. Este proyecto se trata de darle solución a la falta de oportunidades laborales que se ha desatado durante la pandemia, enfocándose principalmente en los trabajadores encargados del mantenimiento del hogar. Por ello, la propuesta es la creación de una plataforma accesible a este sector de forma fundamental, ya que dichas soluciones deben estar basadas en las herramientas existentes que el trabajador posee, así como el incentivo de buscar nuevas oportunidades y maneras de ampliar sus opciones de crecimiento

Para la experimentación se diseñaron prototipos, que representan el principal canal de contacto a través de la plataforma de servicio web de fácil acceso con opción a atención telefónica que guíe al posible usuario. Los encargados del mantenimiento del hogar tendrán la facilidad de registrarse telefónicamente, consultar cualquier servicio disponible de ambas formas y estos serán contactados una vez se soliciten sus servicios. En el caso de los interioristas, podrán solicitar los servicios de la misma manera. Se concluye que la solución propuesta, que es la de posicionar la tecnología como aliada dentro del trabajo de los encargados del mantenimiento del hogar, lográndose en la introducción de la plataforma web de manera amigable y de fácil entendimiento. Asimismo, se prevé actuar como intermediarios para ayudar a perderle el miedo y verla más como una herramienta de trabajo. Una vez vistas las ventajas y alcance que pueden dar las plataformas web, se logrará una mayor confianza, así como abrir las opciones de uso, generando un movimiento de trabajo a través de la plataforma que será más fluido.

El principal hallazgo fue el logro de llegar a las personas identificadas como público objetivo y que puedan empatizar con los maestros, lo cual demostró que hay una fuerte deficiencia en la obtención de trabajo para los maestros. Esto es muy importante para el proyecto debido a que, al generar conciencia, los usuarios saben que están contribuyendo al crecimiento personal de estos expertos, lo cual se demuestra con la interacción en las publicaciones de la plataforma, se han recibido mensajes de apoyo al proyecto y los usuarios comparten las publicaciones. Los resultados obtenidos son favorables, los mensajes que llegaron a la red social, que se usó como plataforma inicial, dan una idea de que las personas están interesadas en este servicio, sin embargo, al ser una empresa nueva y sin conocimiento previo de los maestros, aún se genera un poco de desconfianza.