

**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA
TOULOUSE LAUTREC**



GAMMA

Proyecto de innovación para obtener el grado de Bachiller en
Comunicación Audiovisual Multimedia

AUTORES:

Ana Rosa Prado Sanchez
(ORCID: 0000-0002-7885-153X)

Juan Emerson Palomino Alvarez
(ORCID: 0000-0001-6172-3622)

Lima – Perú

2021

Resumen

El proyecto de innovación GAMMA se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Tecnología de materiales y la actividad económica de Información y comunicaciones y busca ser un puente entre el proveedor: rental o individuo y el usuario o realizador audiovisual. Facilitando la comunicación entre ellos, brindando nuevas oportunidades de negocio y creando una red de contactos con una proyección a incrementar su alcance periódicamente, solucionando las necesidades de ambos usuarios. Teniendo como población beneficiaria estudiantes de comunicación audiovisual, realizadores independientes y empresarios dueños de casas de alquiler audiovisual.

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 facilitar y acortar procesos de logística y organización, en cuanto a la adquisición de equipos audiovisuales. Brinda una variedad en el catálogo y en los precios que se acomodan a las necesidades de cada usuario en particular, se trata de una plataforma digital de fácil acceso, práctica y amigable que funciona como una herramienta indispensable para su uso diario de sus labores y tareas como creadores de contenido audiovisual.

La mecánica del servicio inicia cuando el usuario interactúa con nuestra plataforma digital, donde encontrará una amplia variedad de productos audiovisuales, que podrá filtrar, agrupar, reservar y pagar con la facilidad que Gamma brinda; según sus necesidades. Una vez confirmado este proceso, el usuario podrá recoger los equipos o en su defecto serán llevados al punto fijado.

Nos especializamos en conectar socialmente a profesionales audiovisuales con el mismo propósito, suplir sus necesidades. Así mismo seguimos el modelo oferta-demanda, haciendo crecer el mercado audiovisual y su fácil acceso.

Para la experimentación se diseñó un prototipo GAMMA que era un borrador de la página web con el catálogo tentativo, paquetes, ofertas y medios de pago.

Es así que obtuvimos nuestra primera cliente, la que nos dió nuestro primer feedback de implementar otros métodos que facilitan el pago en efectivo y la implementación de descuentos especiales para usuarios nuevos.

Asimismo, se decidió incluir en el proceso de pago la retención de un porcentaje de dinero que funcione como seguro para la protección de los equipos. Esto refuerza la idea del cuidado después de la entrega de nuestra parte y durante su uso por parte del usuario. Posteriormente, con la devolución de equipos y la respectiva revisión a través de un checklist es que se devuelve el dinero retenido.

Con nuestro segundo cliente descubrimos la necesidad de ofrecer paquetes ya diseñados que abarquen todo lo básico para un rodaje y así podemos lograr que el usuario ahorre más tiempo.

Se concluye que la solución propuesta optimiza el tiempo y la accesibilidad de alquilar equipos entre realizadores audiovisuales y casas de alquiler de una manera más rápida y se recomienda lanzar la página web oficial, contactar y reclutar proveedores, varias personas naturales y un par de casas de alquiler para así seguir creciendo, así mismo se espera tener un apartado social donde el usuario tenga un espacio para comentar y calificar el servicio prestado.

Formar alianzas con empresas de transporte que nos faciliten la entrega y recojos de los equipos audiovisuales.

Por todas estas razones, concluimos que el reto de innovación sí fue cumplido. El servicio fue creciendo y adaptándose a través de cada uno de las fases y, a través de cada paso, pudimos definir y moldear mejor la experiencia de nuestro usuario y la sistematización de los procesos internos del negocio. Se ha velado principalmente por el funcionamiento óptimo para el beneficio de nuestros usuarios, tanto proveedores como consumidores; y hemos obtenido una buena respuesta de parte de ambos a través de tres casos de éxito.