Escuela de Educación Superior Privada Toulouse Lautrec

ECOPACK LIMA FEST - Juntos por lo sostenible

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

AUTOR:

DAFNA WIDAUSKI AMIEL
(0009-0001-0506-4893)

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

AUTOR:
JANINE CRISTINA TORRES CRISPIN
(0009-0006-6753-4412)

Lima - Perú
2023

Investigación

Fase 01

Mayo 2023

Semana 2

1. Elegir la ODS



Inclusion Social | Respetar las ideas distintas a las tuyas. | Igualdad en la escuela

Conocer nuevas culturas | Promover igualdad en tus relaciones | Promover la igualdad en la familia

Respetar la raza, etnias | Igualdad de ingresos en los hogares | Respetar las Religiones y creencias



12.5 De aquí a 2030, reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización

Las tres r´s en las universidades de Lima Perú | Super mercados y Bodegas | Calles de Lima, frente a la acumulación de desechos

La influencia de cadenas de comida rápida en la generación de desechos . | La familia y la cultura de reciclaje sobre su generación de desechos | Calles de Lima, frente a la acumulación de desechos

Restaurantes y locales de comida pequeños. | Las empresas y microempresas que están dedicadas a la producción/venta de comida utilicen menos plástico

Para Votar

- Comenzamos con la primera fase donde elegimos nuestro tema del proyecto. Pasamos por una votación entre la ODS 10 y 12, al final nos quedamos con la ODS 12.

1. Definir el Tema del Proyecto

1 Metas asociadas a la ODS

Reducir el uso de plástico | Falta de responsabilidad ambiental

Concientizar a la gente | Cantidad de desperdicios por empresas

2. Tema de interés relacionados con la ODS

Empresas de comida | El packaging sostenible | Pollerias en Lima.PE | Creacion de nuevos materiales de Empaque Sostenible

3. Lo que sabemos hacer (Habilidades)

Diseño arquitectonico 3D | Diseño de Producto | Branding y visibilidad de marca | Diseño de espacios Residenciales y Comerciales

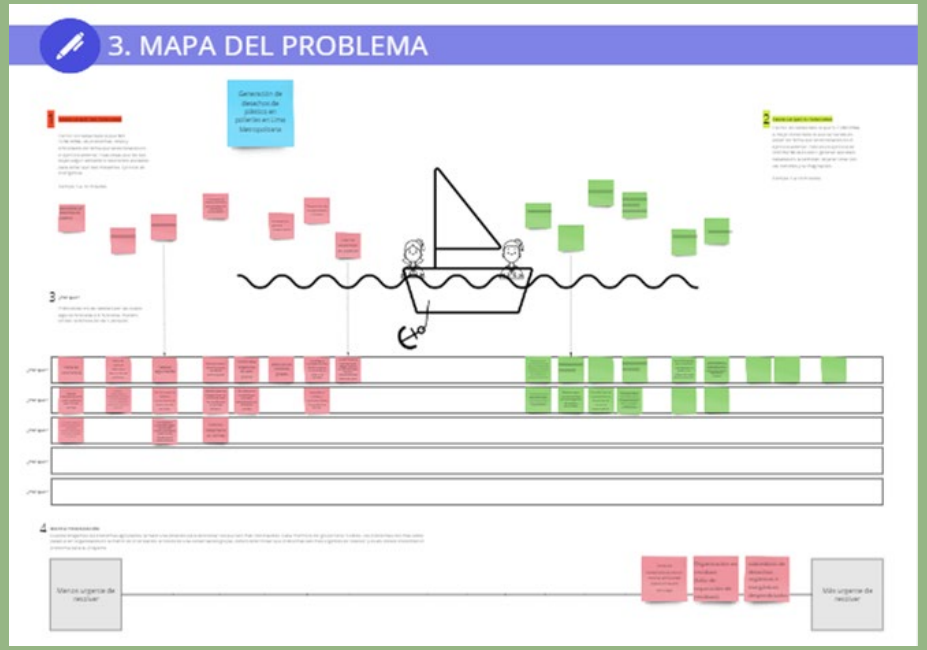
4. Redactar el TEMA

La familia y la cultura de reciclaje sobre su generación de desechos

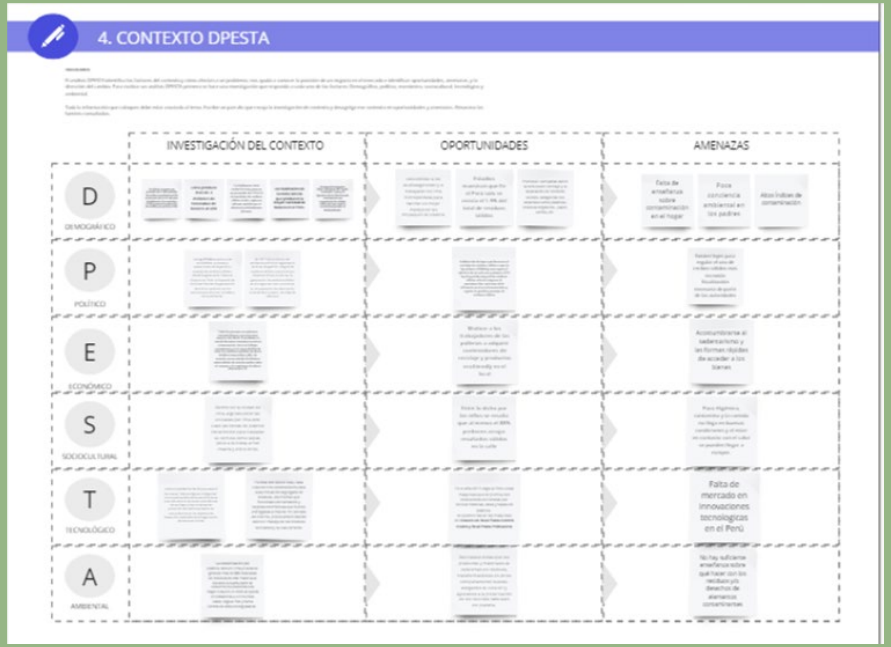
La influencia de cadenas de comida rápida en la generación de desechos en Lima Perú

- Después de una lluvia de ideas, nuestro tema elegido es la influencia de cadenas de comida raida en la generación de desechos en lima Perú.

Semana 2

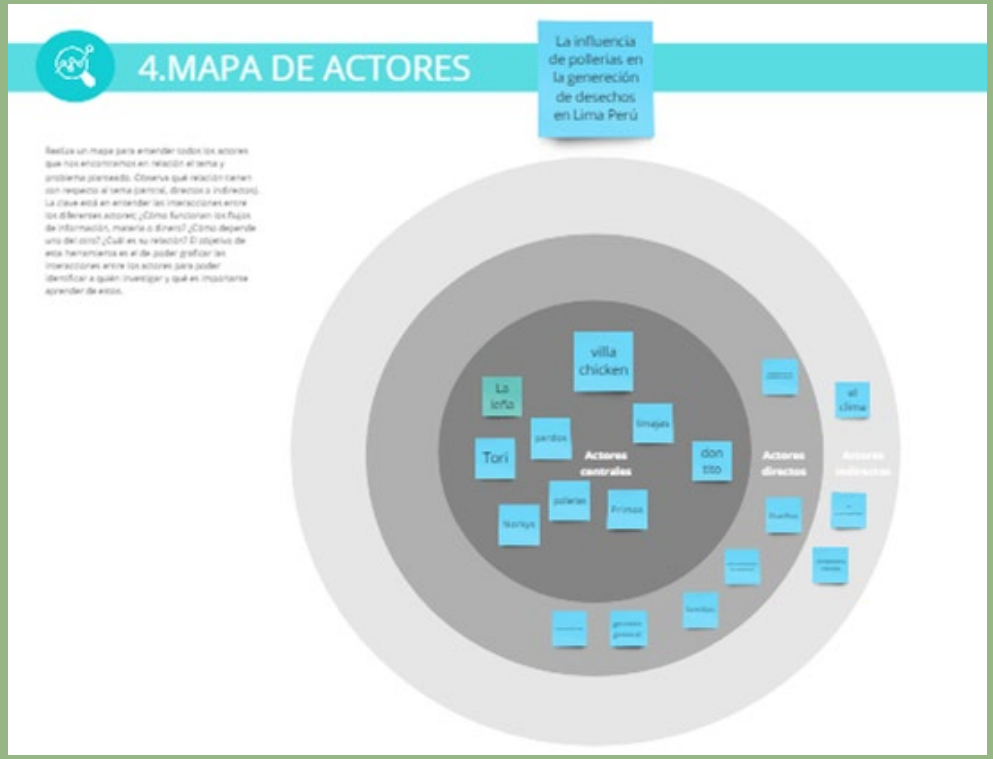


- Se realizó una lluvia de ideas donde se realizó una serie de lo que funciona y no funciona respecto al tema elegido.



- En este cuadro realizamos una investigación detallada del tema mencionado.

Semana 3



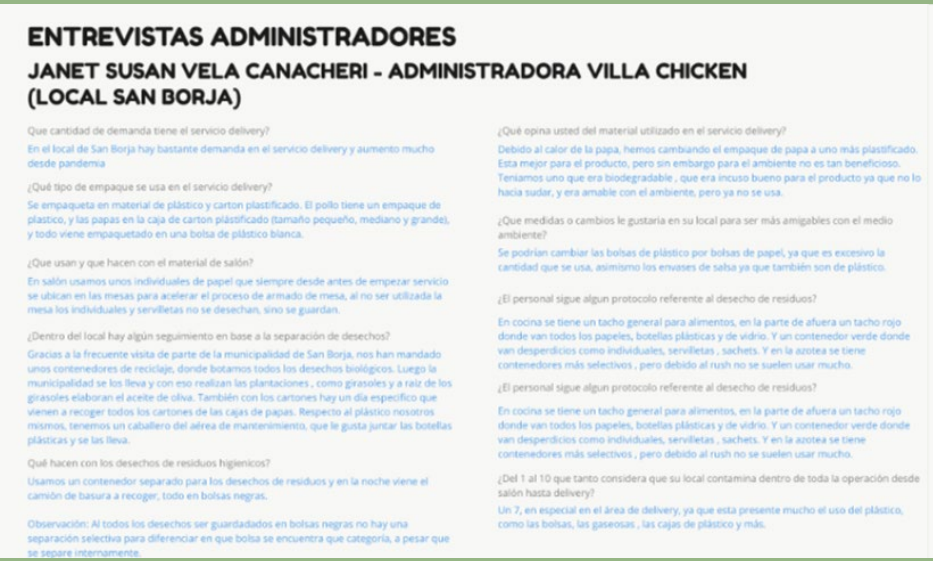
- Después de la investigación se realizó un mapa de actores donde se ven los actores Centrales, Directos e Indirectos relacionados al tema.

Semana 3



- Se realizaron encuestas tanto a Administradores de Villa Chicken, trabajadores y clientes.

Semana 3



ENTREVISTAS ADMINISTRADORES

JANET SUSAN VELA CANACHERI - ADMINISTRADORA VILLA CHICKEN (LOCAL SAN BORJA)

Que cantidad de demanda tiene el servicio delivery?

En el local de San Borja hay bastante demanda en el servicio delivery y aumento mucho desde pandemia

¿Qué tipo de empaque se usa en el servicio delivery?

Se empaqueta en material de plástico y carton plastificado. El pollo tiene un empaque de plastico, y las papas en la caja de carton plástificado (tamaño pequeño, mediano y grande), y todo viene empaquetado en una bolsa de plástico blanca.

¿Que usan y que hacen con el material de salón?

En salón usamos unos individuales de papel que siempre desde antes de empezar servicio se ubican en las mesas para acelerar el proceso de armado de mesa, al no ser utilizada la mesa los individuales y servilletas no se desechan, sino se guardan.

¿Dentro del local hay algún seguimiento en base a la separación de desechos?

Gracias a la frecuente visita de parte de la municipalidad de San Borja, nos han mandado unos contenedores de reciclaje, donde botamos todos los desechos biológicos. Luego la municipalidad se los lleva y con eso realizan las plantaciones , como girasoles y a raiz de los girasoles elaboran el aceite de oliva. También con los cartones hay un día especifico que vienen a recoger todos los cartones de las cajas de papas. Respecto al plástico nosotros mismos, tenemos un caballero del aérea de mantenimiento, que le gusta juntar las botellas plásticas y se las lleva.

Qué hacen con los desechos de residuos higienicos?

Usamos un contenedor separado para los desechos de residuos y en la noche viene el camión de basura a recoger, todo en bolsas negras.

Observación: Al todos los desechos ser guardadados en bolsas negras no hay una separación selectiva para diferenciar en que bolsa se encuentra que categoría, a pesar que se separe internamente.

¿Qué opina usted del material utilizado en el servicio delivery?

Debido al calor de la papa, hemos cambiando el empaque de papa a uno más plastificado. Esta mejor para el producto, pero sin embargo para el ambiente no es tan beneficioso. Tenìamos uno que era biodegradable , que era incuso bueno para el producto ya que no lo hacia sudar, y era amable con el ambiente, pero ya no se usa.

¿Que medidas o cambios le gustaria en su local para ser más amigables con el medio ambiente?

Se podrían cambiar las bolsas de plástico por bolsas de papel, ya que es excesivo la cantidad que se usa, asimismo los envases de salsa ya que también son de plástico.

¿El personal sigue algun protocolo referente al desecho de residuos?

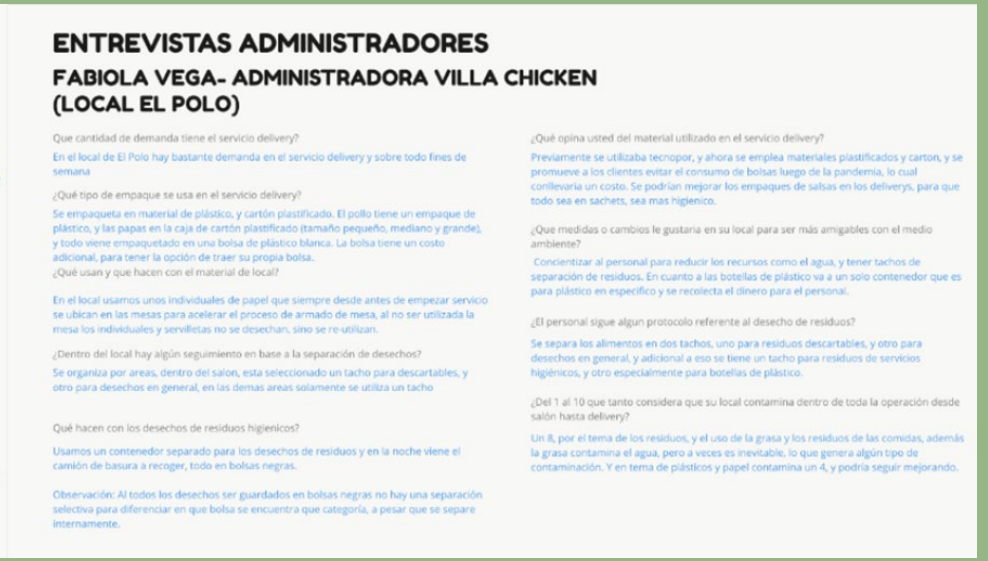
En cocina se tiene un tacho general para alimentos, en la parte de afuera un tacho rojo donde van todos los papeles, botellas plásticas y de vidrio. Y un contenedor verde donde van desperdicios como individuales, servilletas , sachets. Y en la azotea se tiene contenedores más selectivos , pero debido al rush no se suelen usar mucho.

¿El personal sigue algun protocolo referente al desecho de residuos?

En cocina se tiene un tacho general para alimentos, en la parte de afuera un tacho rojo donde van todos los papeles, botellas plásticas y de vidrio. Y un contenedor verde donde van desperdicios como individuales, servilletas , sachets. Y en la azotea se tiene contenedores más selectivos , pero debido al rush no se suelen usar mucho.

¿Del 1 al 10 que tanto considera que su local contamina dentro de toda la operación desde salón hasta delivery?

Un 7, en especial en el área de delivery, ya que esta presente mucho el uso del plástico, como las bolsas, las gaseosas , las cajas de plástico y más.



ENTREVISTAS ADMINISTRADORES

FABIOLA VEGA- ADMINISTRADORA VILLA CHICKEN (LOCAL EL POLO)

Que cantidad de demanda tiene el servicio delivery?

En el local de El Polo hay bastante demanda en el servicio delivery y sobre todo fines de semana

¿Qué tipo de empaque se usa en el servicio delivery?

Se empaqueta en material de plástico, y cartón plastificado. El pollo tiene un empaque de plástico, y las papas en la caja de cartón plastificado (tamaño pequeño, mediano y grande), y todo viene empaquetado en una bolsa de plástico blanca. La bolsa tiene un costo adicional, para tener la opción de traer su propia bolsa.

¿Qué usan y que hacen con el material de local?

En el local usamos unos individuales de papel que siempre desde antes de empezar servicio se ubican en las mesas para acelerar el proceso de armado de mesa, al no ser utilizada la mesa los individuales y servilletas no se desechan, sino se re-utilizan.

¿Dentro del local hay algún seguimiento en base a la separación de desechos?

Se organiza por areas, dentro del salon, esta seleccionado un tacho para descartables, y otro para desechos en general, en las demas areas solamente se utiliza un tacho

Qué hacen con los desechos de residuos higienicos?

Usamos un contenedor separado para los desechos de residuos y en la noche viene el camión de basura a recoger, todo en bolsas negras.

Observación: Al todos los desechos ser guardados en bolsas negras no hay una separación selectiva para diferenciar en que bolsa se encuentra que categoría, a pesar que se separe internamente.

¿Qué opina usted del material utilizado en el servicio delivery?

Previamente se utilizaba tecnopor, y ahora se emplea materiales plastificados y carton, y se promueve a los clientes evitar el consumo de bolsas luego de la pandemia, lo cual conllevaria un costo. Se podrían mejorar los empaques de salsas en los deliverys, para que todo sea en sachets, sea mas higienico.

¿Que medidas o cambios le gustaria en su local para ser más amigables con el medio ambiente?

Concientizar al personal para reducir los recursos como el agua, y tener tachos de separación de residuos. En cuanto a las botellas de plástico va a un solo contenedor que es para plástico en especifico y se recolecta el dinero para el personal.

¿El personal sigue algun protocolo referente al desecho de residuos?

Se separa los alimentos en dos tachos, uno para residuos descartables, y otro para desechos en general, y adicional a eso se tiene un tacho para residuos de servicios higiénicos, y otro especialmente para botellas de plástico.

¿Del 1 al 10 que tanto considera que su local contamina dentro de toda la operación desde salón hasta delivery?

Un 8, por el tema de los residuos, y el uso de la grasa y los residuos de las comidas, además la grasa contamina el agua, pero a veces es inevitable, lo que genera algún tipo de contaminación. Y en tema de plásticos y papel contamina un 4, y podría seguir mejorando.

- Se realizaron encuestas tanto a Administradores de Villa Chicken de distintas sedes en lima metropolitana.

Semana 4







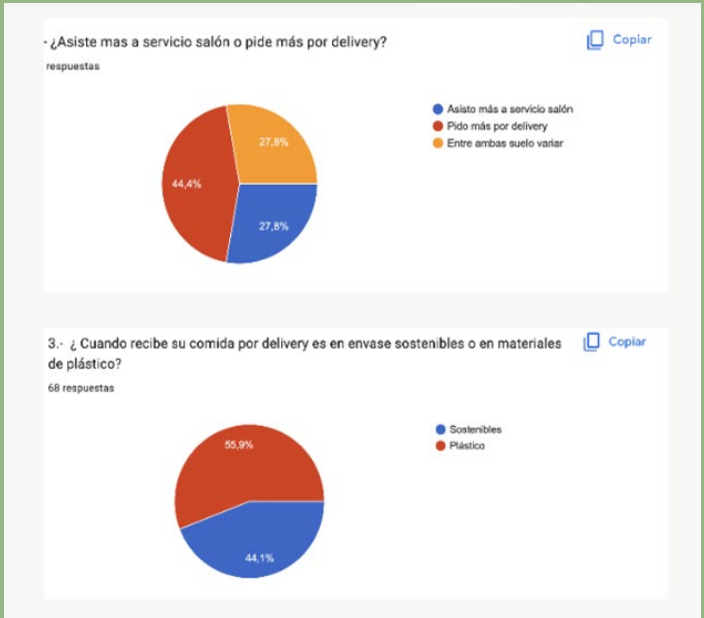
- Se realizó una encuesta de tipo cuantitativa y se colocaron los resultados generales.

Semana 4



- Se reviso los resultados de las encuestas realizadas via web

Semana 4





- Analisis de recopilacion de datos

Semana 4

Principales Hallazgos sobre la muestra

50,000 cajas de papas se piden al mes	Un aproximado de 300,000 pedidos anuales por delivery	Según las encuestas más del 70% de consumidores de pollo piden delivery	Por persona se usa minimo 3 bolsas de plástico	Un consumo de 60,000 envases de plástico al mes







- Investigación sobre los hallazgos obtenidos de nuestra muestra.

Semana 4

Retos de Diseño

¿Como podriamos lograr que la demanda de plástico de las pollerias se reduzca y que la de empaques sostenibles aumente, para que asi haya más oferta de empaques sostenibles y sea más económico adquirirlos?

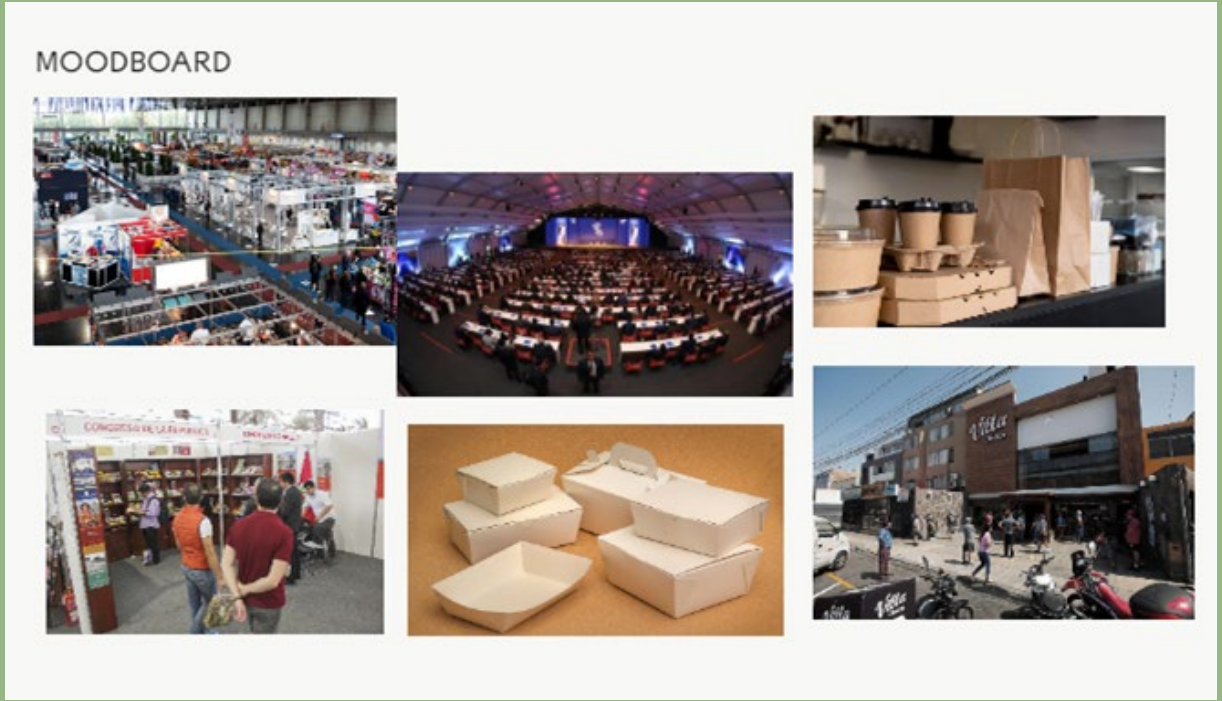
¿Como podríamos lograr que las pollerías transmitan el mensaje de interés por el cuidado del medio ambiente y reducción de plástico en Lima Metropolitana a sus clientes?

¿Como podríamos lograr proactividad dentro de las pollerias con respecto a su crecimiento sostenible, no solo en los ejecutivos sino en todo el equipo?

¿Como podríamos lograr que los empresarios dueños, gerentes y trabajadores de pollerías en Lima Metropolitana sean proactivos y conozcan las diversas opciones de materiales biodegradables para evitar el uso de plástico contaminante y a la vez ahorrar costos?

- Principales Retos que se relacionan a nuestro reto de diseño.

Semana 4



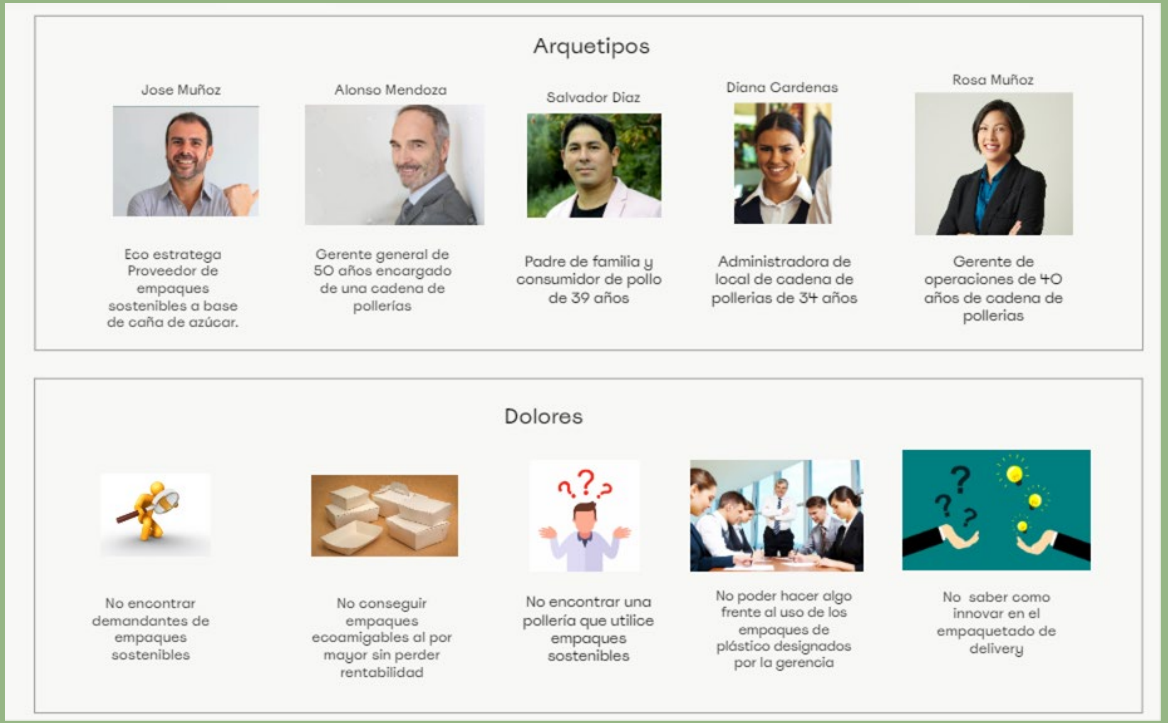
- Moodboard e imagenes referenciales para la creación de nuestro proyecto

Semana 4



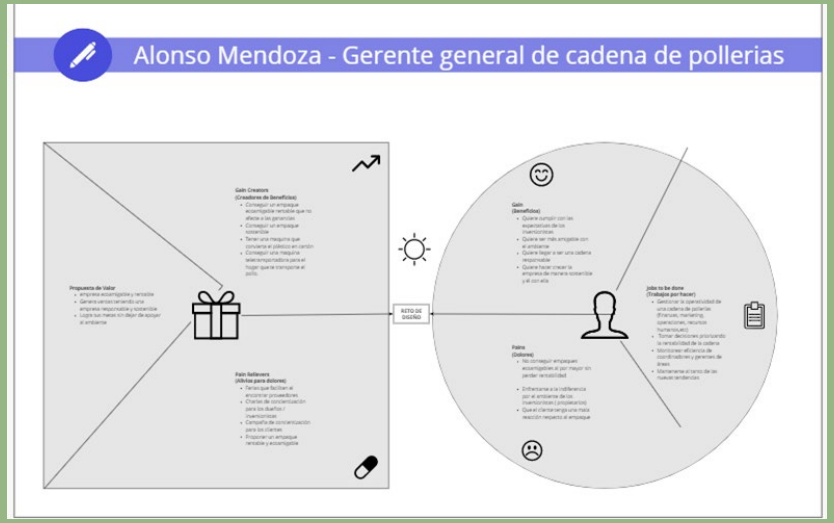
- Investigación del problema y sus respectivos insights.

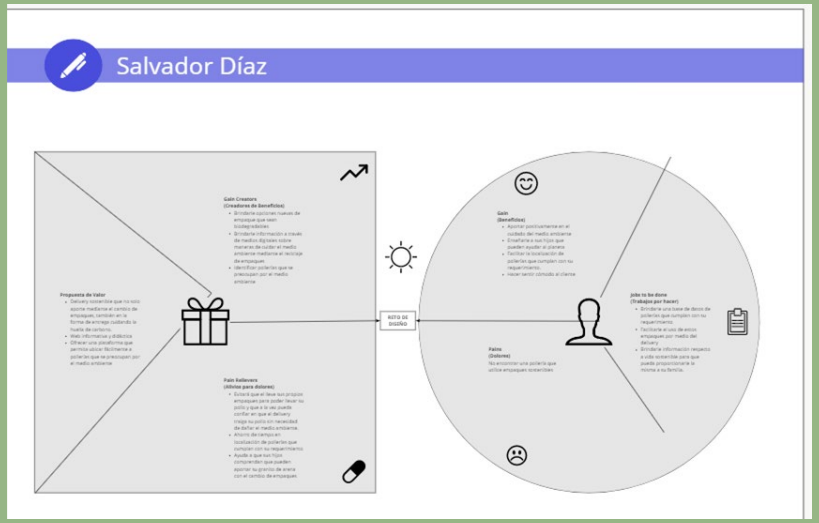
Semana 4



- Presentación de Arquetipos Gerente General, Proveedor de empaque sostenible, Padre de familia, Gerente de Operaciones y Administradora de local de cadena de pollerias

Semana 4

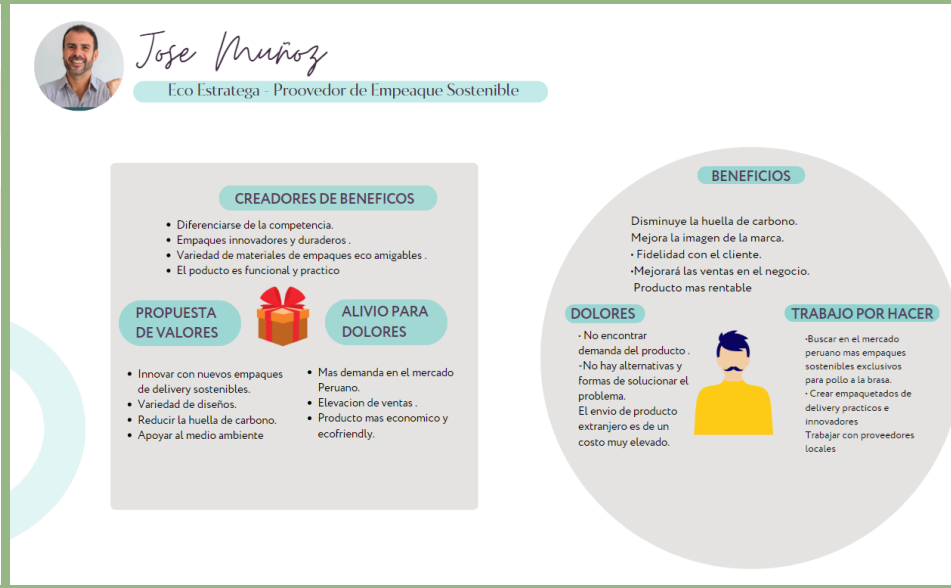




- Presentación de Propuesta de valor

Semana 4





- Presentación de Propuesta de valor

Semana 4



Diana Cardenas

34 años - Administradora de Local de pollerias

CREADORES DE BENEFICOS

- Conseguir un empaque ecoamigable rentable que no afecte a las ganancias.
- Conseguir el reconocimiento nacional de la pollería como una que aporta a a la reducción de la huella de carbono



PROPUESTA DE VALORES

- Empresa ecoamigable y bien organizada.
- Genera ventas responsables y sostenible

ALIVIO PARA DOLORES

- Ferias que faciliten el encontrar proveedores
- Medios de exposición que puedan difundir el referencial ecoamigable de la pollería

BENEFICIOS

Reducir el impacto ambiental
Aumentar ventas ayudando al medio ambiente

DOLORES

No conseguir proveedores que mejoren la administración de procesos de adquisición de productos Que el cliente no tenga una reacción positiva respecto al empaque.



TRABAJO POR HACER

Ver y supervisar a los trabajadores del local Asegurarse del buen funcionamiento del local Encargada del control monetario de la pollería Beneficios: Quiere lograr una buena administración dentro de la empresa. Quiere cumplir con las expectativas de sus jefes Quere que la pollería crezca en cuanto a reconocimiento por ser una cadena ecoamigable y así obtener mayor incremento de clientes

9

- Presentación de propuesta de valor

Semana 5

Reto de Diseño

Usuario/Arquetipo		Dolor/Necesidad		Insight
Alonso Mendoza - Gerente General	+	No conseguir empaques eco amigables al por mayor sin perder rentabilidad	+	Las pollerías priorizan su rentabilidad por encima de su sostenibilidad
		Le Duele/Necesita		Por que

¿ Cómo Podríamos?



Reducir el impacto ambiental mediante prácticas sostenibles del empaque de comida

Acción o intención

Son hombres y mujeres entre 35 a 50 años de edad.

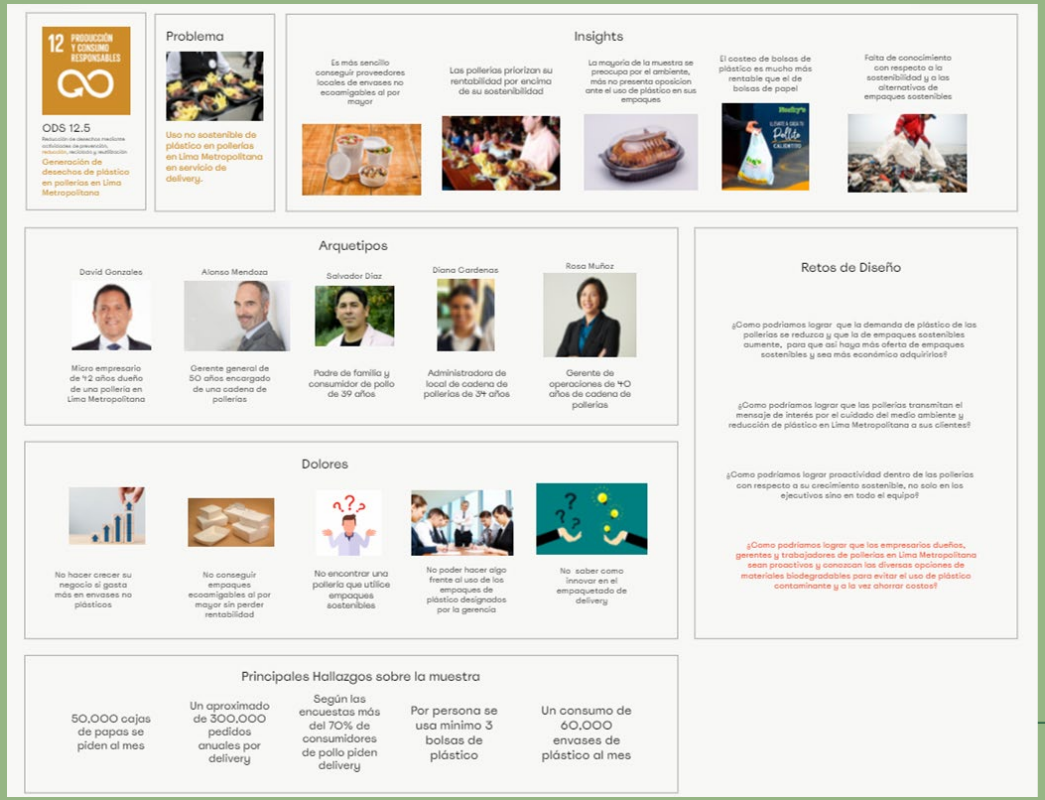
Arquetipo

Concienciación y disminución del plástico en las empresas dedicadas al rubro de comida Pollo a la brasa

Efecto deseado

Semana 6

1. *Lienzo, tema, proyecto, reto*



- En esta semana, juntamos y ordenamos toda la información en un mismo cuadro: Problema, insights, arquetipos, tema, dolores, principales hallazgos sobre la muestra y retos de diseño en el cual elegimos uno como principal.



FASE 02

Idear

Semana 7

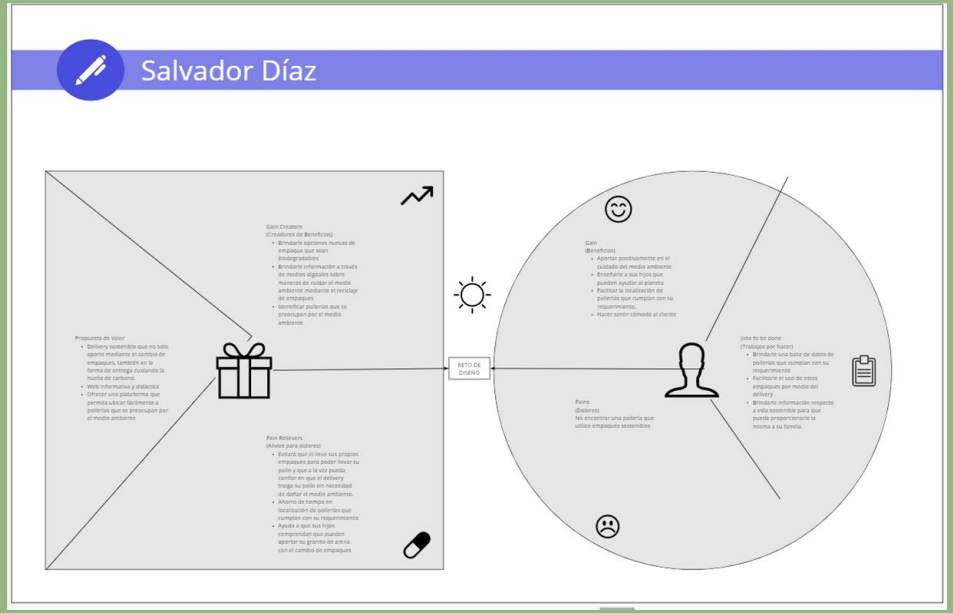
1. *Definición de la propuesta de valor según cada arquetipo*



- En esta semana, analizamos minuciosamente cada una de las ganancias, dolores y problemas que presentan nuestros usuarios para poder brindarles una solución que pueda resuelver sus inconvenientes.

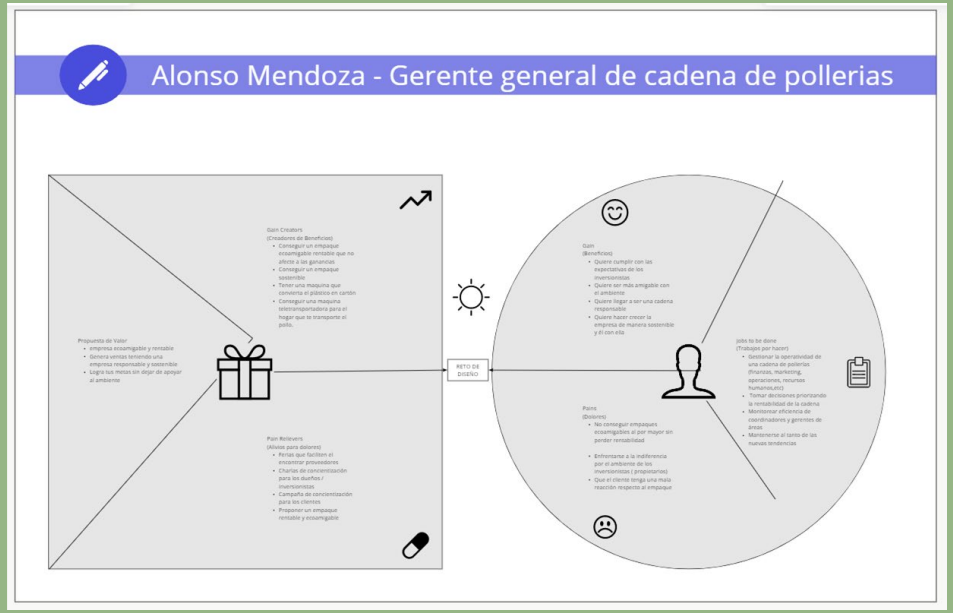
Semana 7

Arquetipo 1



Padre de familia, consumidor de pollo

Arquetipo 2



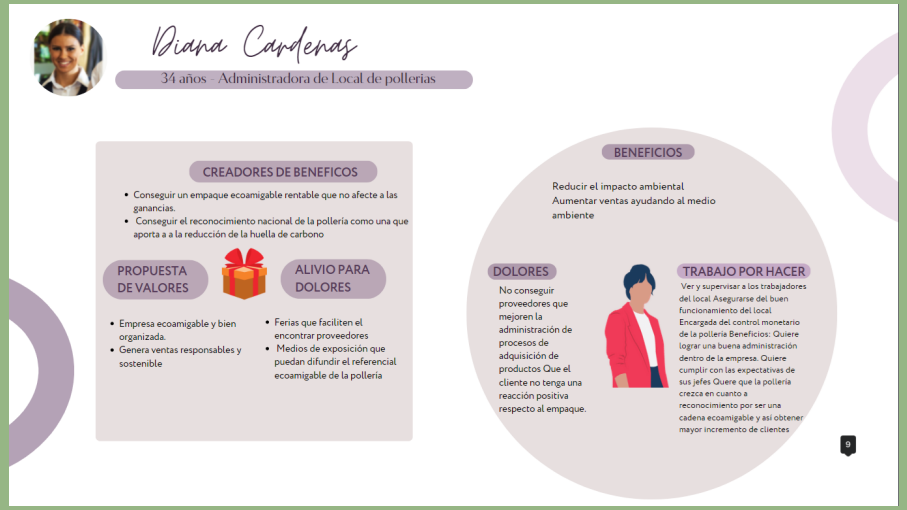
Gerente general de cadena de pollerías

Semana 7

Arquetipo 3



Arquetipo 4

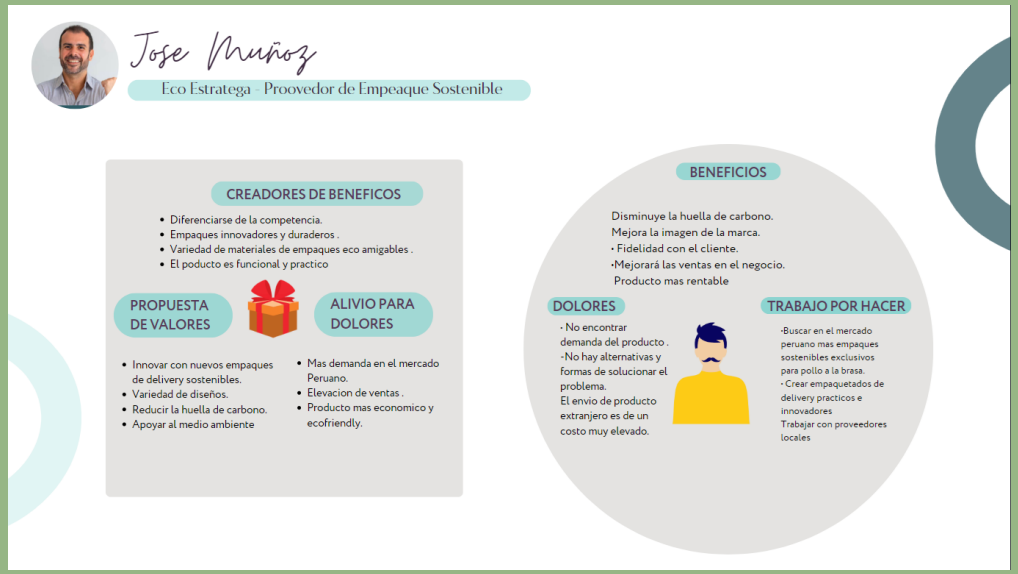


Gerente de operaciones

Administradora de local

Semana 7

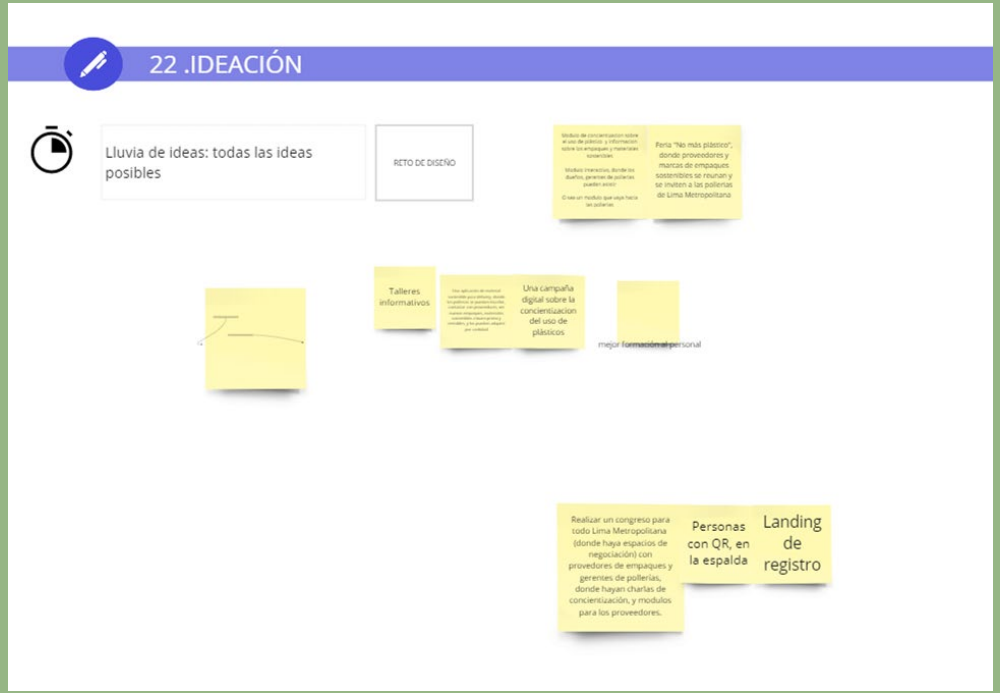
Arquetipo 5



Eco estratega Proveedor de empaques sostenibles a base de caña de azúcar.

Semana 8

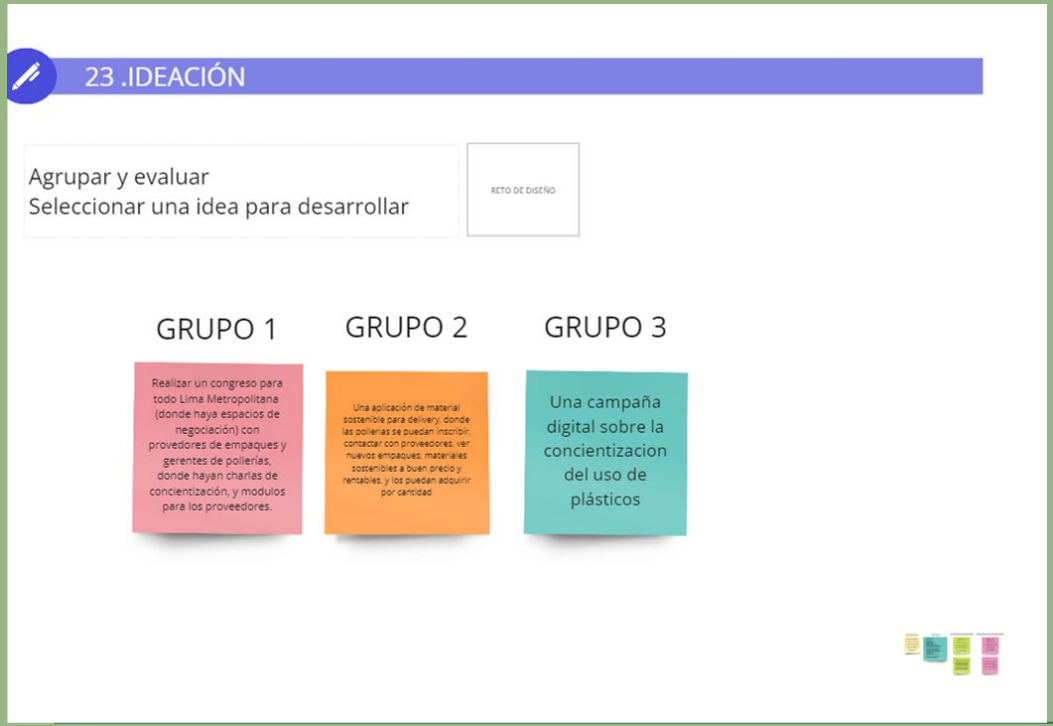
1. *Realizar la segunda parte del lienzo de propuesta de valor*



- Realizamos una lluvia de ideas para poder elegir la mejor idea de proyecto

Semana 8

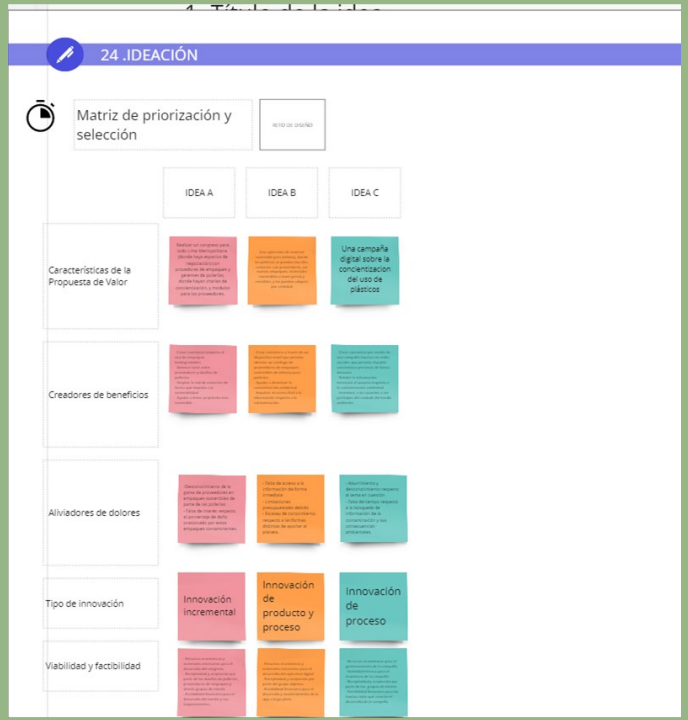
2. Realizar la segunda parte del lienzo de propuesta de valor



- Dividimos en 3 grupos las ideas principales, seleccionando la primera como la mejor opción a desarrollar

Semana 9

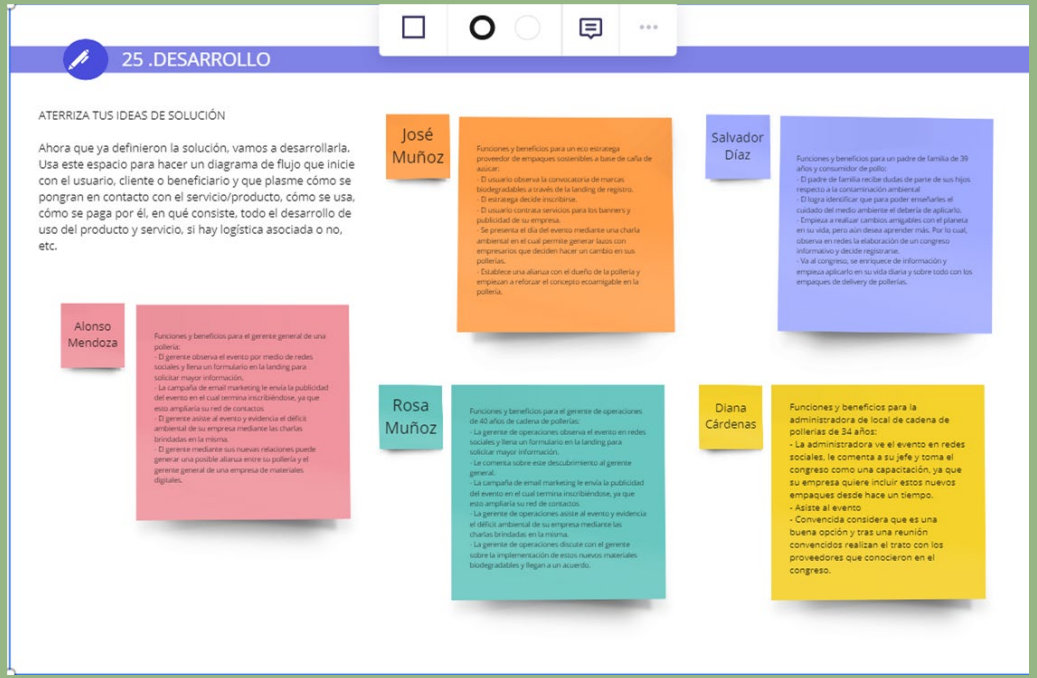
1. *Ideación*



- Realizamos una lluvia posibles soluciones para el proyecto en cuestión y las empezamos a desarrollar minuciosamente.

Semana 9

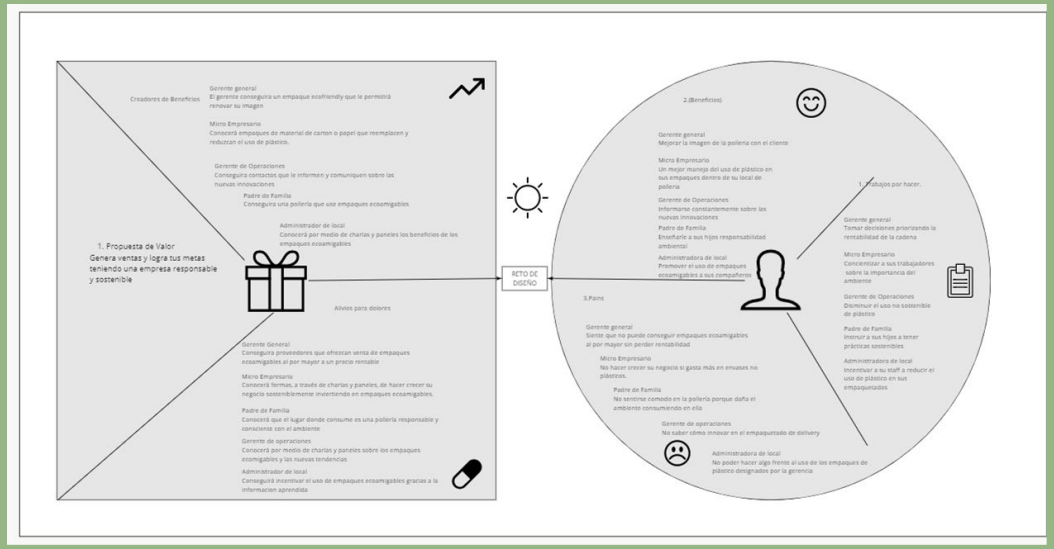
1. *Ideación*



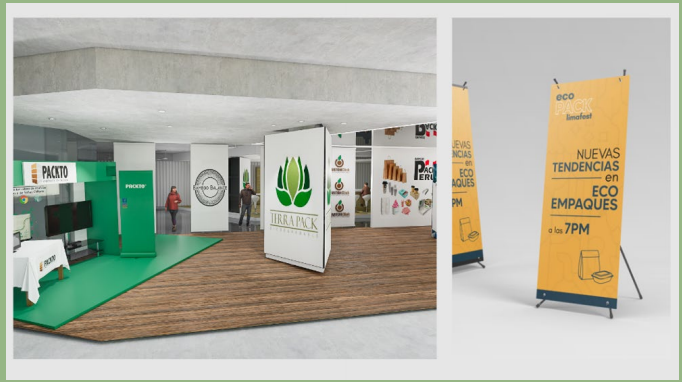
- Se detallan los beneficiarios del congreso, su forma d acceder al congreso y que conllevará.

Semana 9

1. *Ideación*

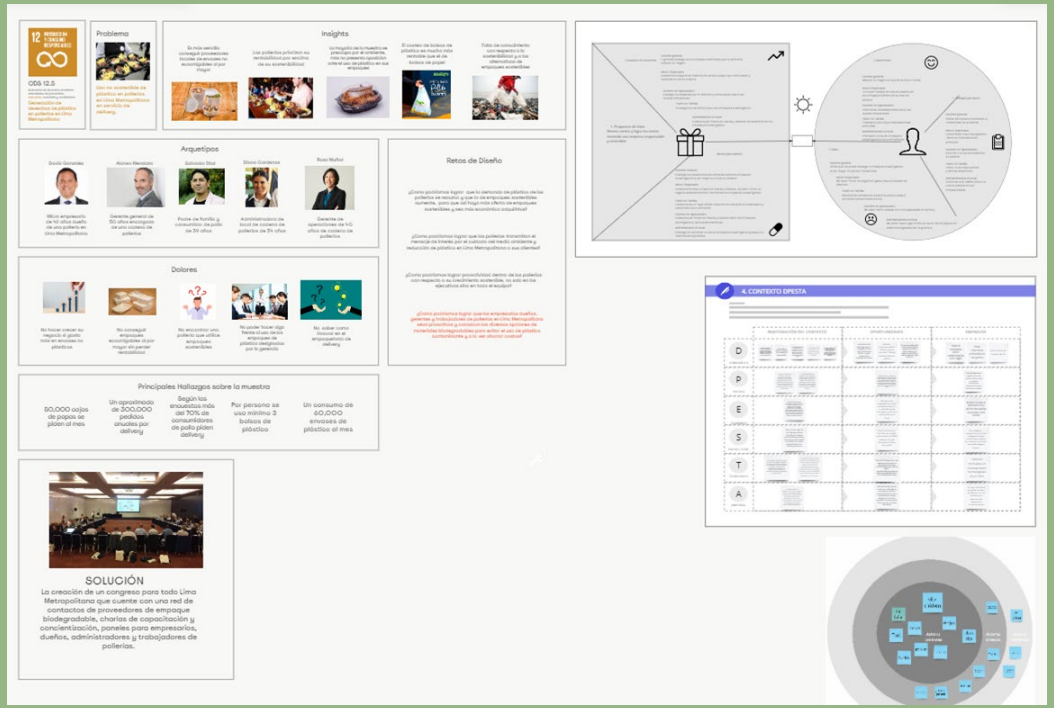


- Explicamos como nos beneficiaría el proyecto.



Semana 10

1. *Exposición*



- Juntamos la información en una sola y exponemos el avance de la etapa de ideación





FASE 3

DESARROLLAR

SEMANA 11

Para esta semana desarrollamos un lienzo modelo de negocio, en el cual identificamos a nuestros **Aliados Claves** los cuales vendrían a ser: Proveedores de materiales reciclables, empresarios de pollerías, organizador de eventos, especialista en marketing y trade marketing, expositores expertos en temas medioambientales, y influencers empresarios.

Nuestros ***recursos claves*** vendrían a ser: El local, catering para invitados, banners, écran de exposición. La propuesta de valor vendría a ser: Te ayudamos a reducir el impacto ambiental mediante prácticas sostenibles con tu empaque.

Nuestros ***canales principales*** son: Eventos Corporativos, flyers en puntos focales a zonas de pollerías, facebook ads, linkedin, instagram, google ads, y email marketing.

La relación con nuestros clientes será ayudarlos a ser más responsables, ecoamigables, y se dará mediante una relación formal , virtual y presencial, y de forma amena y profesional.

SEMANA 11

Así mismo identificamos las ***actividades claves*** que vendríamos a realizar dentro del proyecto tales como: Charlas de concientización ambiental, Paneles con expertos en temas de reciclaje y tipos de materiales para comida empaquetada, Puntos de venta entre proveedores de empaque y gerentes de las polleria, Red de contactos de proveedores para facilitar la búsqueda

En cuanto al ***segmento de clientes (arquetipos)*** , estos vendrían a ser: microempresarios de pollerías, gerentes generales de pollerías, administrador de locales de pollerías, gerente de operaciones de cadena de pollerías, dueños de pollerías, y proveedores de empaques.

En cuanto a las ***fuentes de ingreso*** , estas vendrían a ser; Suscripción al congreso, Publicidad de proveedores de empaques biodegradables, venta de entrada del evento corporativo, alquiler de puntos de venta (stands), por venta de parte del proveedor hay una comisión

SEMANA 11

Luego realizamos una tabla identificando el presupuesto de nuestros proyecto y todo lo que este abarcaria.



LIENZO DE PRESUPUESTO - PROYECTO BACH

NOMBRE DEL PROYECTO	Evento coorporativo de concienciacion medioambiental dirigido dirigidos a cadenas de pollerias de lima metropolitana	CANTIDAD DE PRODUCTOS	8

COSTOS DE INVERSIÓN

GASTOS PREOPERATIVOS		GASTOS DE ACTIVOS	
Permisos de funcionamiento	S/ 250.00	Equipos	S/ 540.00
Capacitaciones	S/ 120.00	Costo de logistica y Administracion	S/ 1,100.00
TOTAL	S/ 370.00	TOTAL	S/ 1,640.00

TOTAL COSTOS DE INVERSION	S/2,010.00

COSTOS DE PRODUCCIÓN

COSTOS FIJOS		COSTOS VARIABLES	
Alquiler del local	S/ 4,800.00	Material de indentificacion (Gafetes.regalos entre otros)	S/ 130.00
Stand 2x2 + Armado	S/ 3,200.00	Pago a personal de servicio (Seguridad y limpieza)	S/ 1,020.00
Servicio de decoracion	S/ 8,030.00	Mobiliario (Sillas, mesas entre otros)	S/ 800.00
Alquiler de toldos publicitarios 2x2	S/ 670.00	Catering	S/ 2,010.00
Servicios Basicos (Agua, Luz, Internet)	S/ 820.00	Flyers Publicitarios	S/ 180.00
Pago a trabajadores atencion al cliente	S/ 1,400.00		
TOTAL	S/ 18,920.00	TOTAL	S/ 4,140.00

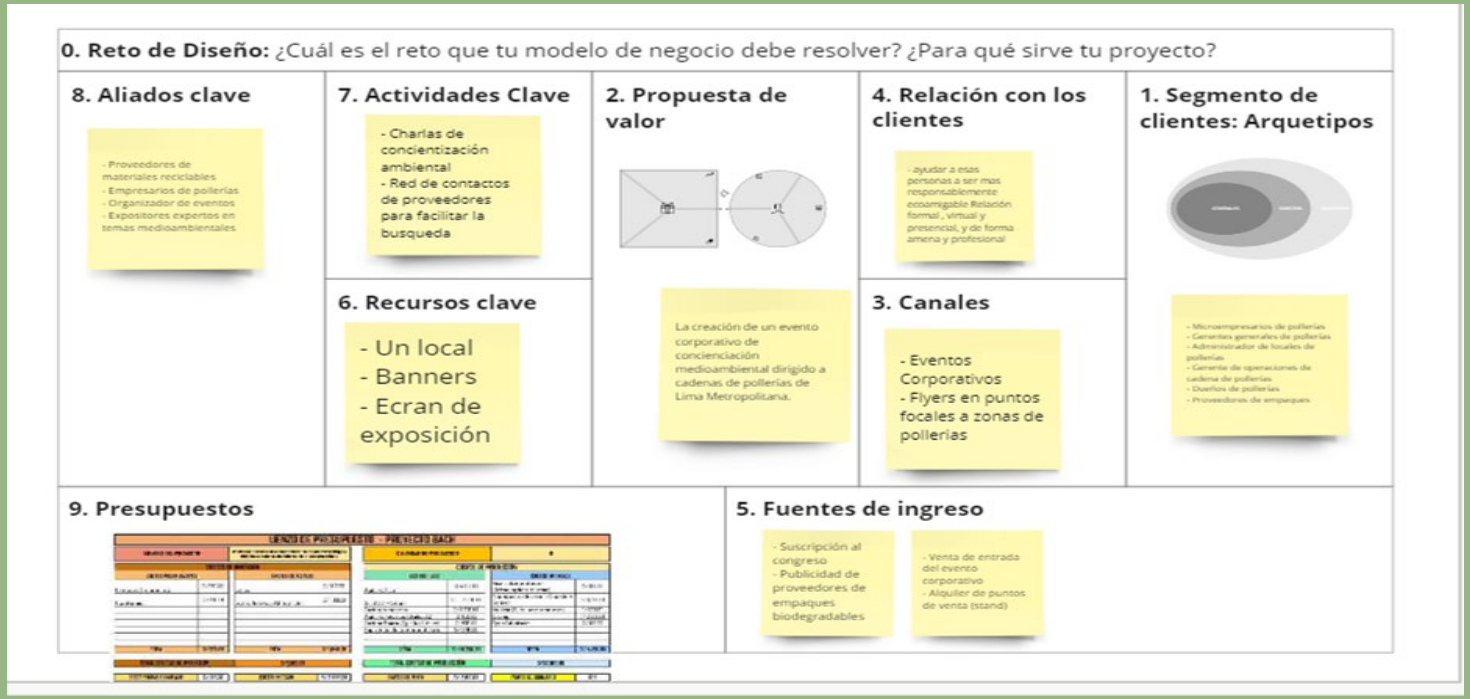
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	S/23,060.00

COSTO VARIABLE UNITARIO	S/ 517.50	COSTO UNITARIO	S/ 2,882.50	PRECIO DE VENTA	S/ 2,100.00	PUNTO DE EQUILIBRIO	12.0

PRODUCTO	CANAL
FÍSICO	FÍSICO

SEMANA 12

Nuestro objetivo para la semana 12 vendria a ser consolidar el modelo de negocio en lógica MPV/ MSV y acercarlo al mercado



SEMANA 12

Nuestro propuesta: La creación de un evento corporativo de concienciación medioambiental dirigido a cadenas de pollerías de Lima Metropolitana dirigido a gerentes generales de pollerías, administradores de locales de pollerías, gerente de operaciones de cadena de pollerías, dueños de pollerías y proveedores de empaques que será difundido en Eventos Corporativos, flyers en puntos focales a zonas de pollerías, email marketing e invitaciones formales al cliente en dirección a una landing page de registro. En el cual, se realizarán charlas de concientización ambiental, paneles con expertos en temas de reciclaje y tipos de materiales para comida empaquetada, puntos de venta entre proveedores de empaque y una amplia red de contactos de proveedores para facilitar la búsqueda con el objetivo de ayudar a las cadenas a ser más responsables y eco amigables en su empaquetado, e impulsar a tomar pasos hacia prácticas más sostenibles

Esta propuesta, tendrá diversas fuentes de ingreso para expositores y dueños de pollerías. Tales como publicidad de proveedores de empaques biodegradables, y venta de entradas al evento corporativo. Para ello, se necesitará un local, catering para invitados, banners, trabajadores

(administrativos, seguridad y negocios), écran de exposición, flyers y folletos, trabajadores en atención al cliente, encargados de Marketing, servicios básicos, costos por publicidad en redes sociales, fabricación/ producción, administrativos, logísticos (stakeholders) y financieros.

SEMANA 13

Continuamos realizando nuestra tabla de costos de producción e ingresos.

Costos de Producción	
Costos Fijos	
Alquiler del local	S/.8.000,00
Stands	S/.1.200,00
Servicio de decoración	S/.1.000,00
Alquiler de toldos	S/.800,00
Servicios Basicos	S/.500,00
SubTotal	S/.11.500,00
Costos Variables	
Gafetes y regalos	S/.1.000,00
Remuneraciones	S/.4.500,00
Flyers Publicitarios	S/.100,00
Subtotal	S/.5.600,00
Total de Costos de Producción	**S/.17.100,00**

Ingresos	
Venta de entradas	
Entradas Gerentes	S/.14.000,00
Entradas Proveedores	S/.7.000,00
SubTotal	S/.21.000,00
Alquiler de stands	
Stands para restaurantes	S/.1.000,00
Stands para diseñadores de empaque	S/.4.000,00
SubTotal	S/.5.000,00
Patrocinadores	
Patrocinador *#1*	S/.1.500,00
Patrocinador #2	S/.1.500,00
Patrocinador #3	S/.1.500,00
Patrocinador #4	S/.1.500,00
SubTotal	S/.6.000,00
Ingresos después de impuestos	**S/.32.000,00**

SEMANA 13

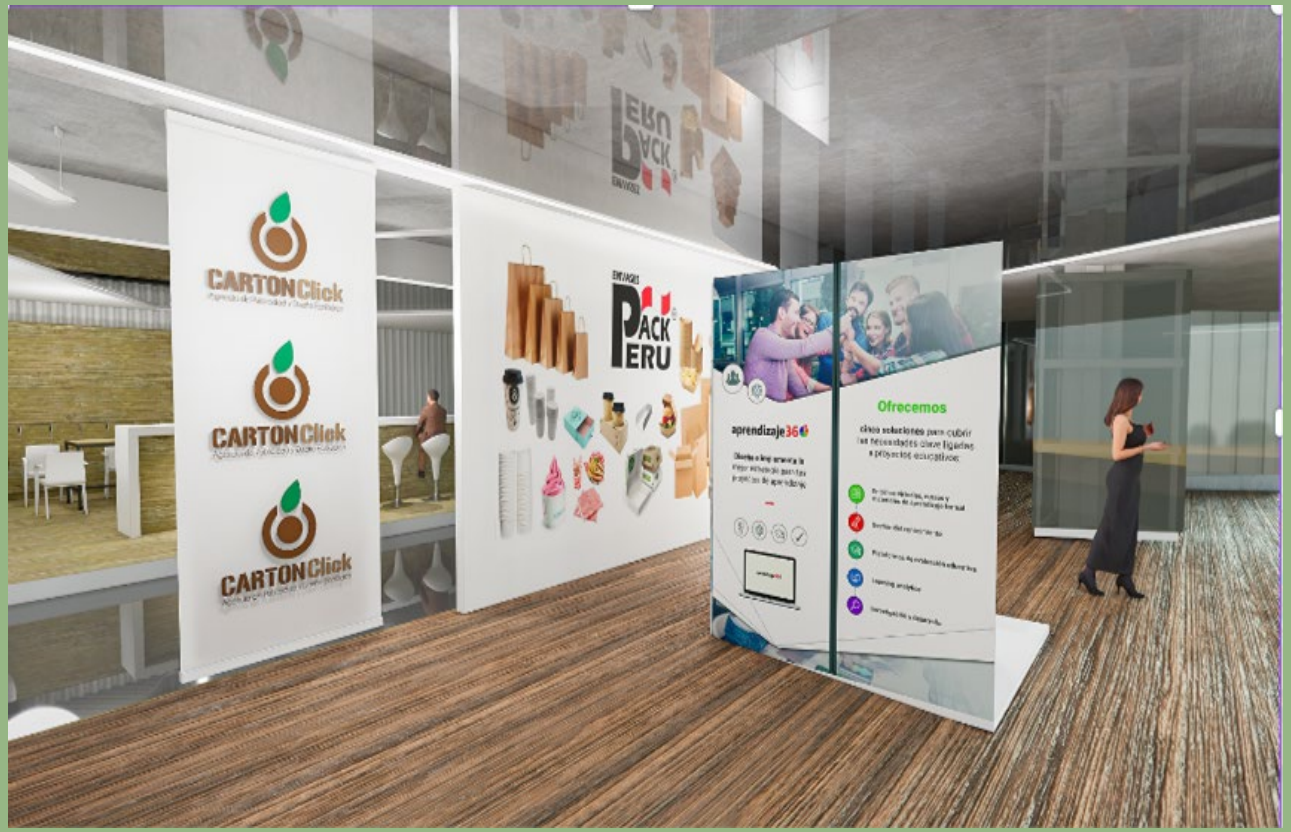
Finalmente obtuvimos esta tabla de ingresos con algunas modificaciones que fuimos haciendo en el camino de acuerdo al proyecto y sus necesidades.

Ingresos	
Venta de entradas	
Entradas Gerentes	S/.14.000,00
Entradas Proveedores	S/.7.000,00
SubTotal	S/.21.000,00
Alquiler de stands	
Stands para restaurantes	S/.1.000,00
Stands para diseñadores de empaque	S/.4.000,00
SubTotal	S/.5.000,00
Patrocinadores	
Patrocinador *#1*	S/.1.500,00
Patrocinador #2	S/.1.500,00
Patrocinador #3	S/.1.500,00
Patrocinador #4	S/.1.500,00
SubTotal	S/.6.000,00
Ingresos después de impuestos	**S/.32.000,00**

SEMANA 14


PACKTO
PACKTO
PACKTO
PACKTO
PACKTO
BAMBOO BALANCE
TERRA PACK

SEMANA 14


CARTONClick
CARTONClick
CARTONClick
PACK PERU
aprendizaje360
Ofrecemos

SEMANA 14


ENVASES
PACK
PERU
ventas@packperu.cc
aprendizaje360
CARTONClick
CARTONClick
CARTONClick

SEMANA 14

