ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"

CHECK HOUSE

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

AUTOR:
SCARLETT NIKITA ASIS JIMENEZ
https://orcid.org/0000-0002-6039-3366

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

AUTOR:
ROXANA TABOADA TAMANI
https://orcid.org/0000-0002-0188-5731

Asesor:
ELIZABETH DUARTE GUARDIA
https://orcid.org/0000-0002-1372-8020

Lima - Perú
2021

CHECK HOUSE - PROYECTO DE INNOVACION.pdf

ENVIO 52 - REPOSITORIO

ENVIO 52 - REPOSITORIO

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::11391:466948674

Fecha de entrega
14 jun 2025, 5:30 a.m. GMT+2

Fecha de descarga
14 jun 2025, 5:39 a.m. GMT+2

Nombre de archivo
CHECK HOUSE - PROYECTO DE INNOVACION.pdf

Tamaño de archivo
11.8 MB

76 Páginas

2240 Palabras

10.139 Caracteres

7% 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

3%	Fuentes de Internet
0%	Publicaciones
6%	Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

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 Check house se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Salud y bienestar social y la actividad económica de Otras actividades de servicios y busca facilitar la realización de tareas domésticas para aquellas personas que viven solas y no cuentan con tiempo para ello, teniendo como población beneficiaria, por un lado a jóvenes adultos de 24 a 35 años, que empiezan a vivir solos, con roomate o pareja, y por otro lado, a profesionales para el servicio del hogar.

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 una plataforma que te conecta con expertos en servicios del hogar y reparaciones técnicas. Los servicios principales que ofrece Check house contemplan: limpieza, lavandería y cocina; y como servicios complementarios: reparaciones eléctricas, gasfitería, carpintería, y jardinería. Se trata de una página web, en la que puedes obtener el servicio que deseas mediante tres pasos. Además, Check house tiene como foco la calidad, el compromiso con los clientes y el bienestar de los profesionales aliados. Cuenta con estándares en el servicio a fin de brindar un trabajo óptimo, toma en cuenta el feedback de los clientes para mejorar continuamente, flexibilidad en los horarios de visita y una selección rigurosa de los profesionales. Así también, los aliados con antigüedad mínima de tres meses cuentan con distintos beneficios. En cuanto a los ingresos,

los servicios principales tienen tarifas establecidas, mientras que los servicios complementarios están sujetos a la cotización del profesional.

Para la experimentación, en primera instancia se creó una página de Facebook cuyo fin era interactuar con el público objetivo y dar a conocer la idea de negocio mediante distintas publicaciones. Se recibieron muchas preguntas por mensaje y se concretaron dos ventas a los cinco días de la creación de la página. Posteriormente se creó un prototipo de la página web, los user test realizados permitieron definir un flujo sencillo y amigable. Por ejemplo, ante las múltiples dudas se planteó un apartado de “Preguntas frecuentes”, los pasos para reservar el servicio se redujeron a tres y se incorporó el apartado de “Trabaja con nosotros” para que el profesional interesado aplique directamente.

Se concluye que la solución propuesta logra conectar eficazmente a un público que no cuenta con el tiempo para realizar tareas domésticas, no sabe cómo hacerlo o no conoce al personal idóneo para solucionar los distintos problemas caseros que surgen en su día a día con aquellos profesionales que son muy buenos en su trabajo, normalmente conocidos sólo en su localidad y que buscan ampliar su clientela e incrementar sus ingresos. Se recomienda pasar a una etapa de implementación, establecer un plan de marketing y dar a conocer la plataforma a fin de generar beneficios tanto para cliente como profesional.