

**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"**



GRECA

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

AUTOR:

MELISSA STEFANIE PAREDES MANRIQUE

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

AUTOR:

MARIA EUGENIA DEXTRE COELLO

Lima - Perú

2023

● 20% de similitud general

Principales fuentes encontradas en las siguientes bases de datos:

- 18% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 14% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

FUENTES PRINCIPALES

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	repositorio.tls.edu.pe Internet	13%
2	agenda2030.puebla.gob.mx Internet	1%
3	google.com Internet	1%
4	Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Grad... Submitted works	1%
5	gestion.pe Internet	<1%
6	coursehero.com Internet	<1%
7	uprm.edu Internet	<1%
8	mant.meristation.com Internet	<1%

9

coleccionomistes.cat

Internet

<1%

10

Pontificia Universidad Catolica del Peru on 2015-04-09

Submitted works

<1%

PROYECTO DE INNOVACIÓN

Resumen

El proyecto de innovación Grega 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 resolver la poca iniciativa en la gestión de desechos plásticos en entornos domésticos por parte de personas de 20 a 35 años en Lima Metropolitana, ya que se traduce en mayor contaminación del medio ambiente. Se consideró como población beneficiaria a los adultos jóvenes de 20 a 35 años, residentes en Lima Metropolitana.

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 un servicio personalizado de recojo de residuos plásticos a domicilio, que incentiva y facilita la segregación de dichos residuos en casa, dirigido a personas de 20 a 35 años en Lima Metropolitana. Se trata de un servicio que funciona mediante una suscripción de recojo semanal, intersemanal y mensual, y en conjunto con un aplicativo móvil. En dicha aplicación, el usuario podrá acceder a su cuenta, estar al tanto de su progreso, acceder a contenido informativo de fácil consumo a modo de guía sobre el reciclaje y segregación, acceder a beneficios exclusivos gracias a alianzas con marcas y supermercados, así como ser parte de una comunidad virtual de personas interesadas en generar un cambio positivo en el planeta. Cada paquete incluye la opción de recojo según la regularidad que

se prefiera, la entrega de un pack de bolsas biodegradables, acceso a la app Grega y con ella, beneficios exclusivos mediante cupones de descuento en productos de consumo habitual, adquiridos gracias a la participación activa dentro de la app, que se traduce en puntaje acumulable y obtención de insignias a modo de niveles.

Para la experimentación se diseñó el prototipo del aplicativo móvil, tomando en cuenta las funciones y características del servicio dentro de la interfaz de usuario. Como funciones principales, se cuenta con una sección de Consejos, Beneficios, Comunidad, Agentes de Cambio y el Perfil del Usuario. El objetivo fue validar la experiencia de usuario a través de la app, simulando el recorrido por las funciones, todo esto mediante un Focus Group, en donde se explicó también el servicio y lo que incluye cada paquete de suscripción. Además del feedback y participación de los presentes, se llevó a cabo una encuesta vía Google Forms. En general la propuesta tuvo buena acogida y se tomaron en consideración ideas adicionales, como parte de la mejora del servicio, y con el fin de hacer la propuesta aún más atractiva para el público objetivo.

La segunda validación se llevó a cabo a través de redes sociales y el objetivo fue validar la experiencia de usuario en el momento previo al pago del servicio. Cada miembro del equipo mandó un mensaje de difusión a sus contactos, vía Whatsapp, con información acerca del servicio y el usuario de Instagram perteneciente a Grega. Como resultado, nos contactaron 3 personas interesadas, a quienes se les brindó información detallada de lo que se ofrece como parte de la suscripción. De esa manera, logramos explicar nuestra propuesta de forma cercana, tal y como sucedería en la vida real.

Se concluye que la solución propuesta ayudará a crear hábitos sostenibles en nuestros usuarios, ya que se logrará hacer de la segregación una actividad recurrente, y a la par, ayudará a aminorar la producción de desechos plásticos, que afectan la calidad de vida de las personas, puesto que producen contaminación, no solo en entornos rurales, sino también urbanos. Además, se pretende con la solución planteada, brindar un nuevo comienzo para los adultos

jóvenes en la actividad de segregación, haciendo de esta una actividad beneficiosa y volviéndola una propuesta atractiva.

Se recomienda como plan a futuro, buscar nuevas formas de integrar a los usuarios dentro de la actividad de segregación, para hacerlo sentir involucrado, como agente de cambio, cuya acción es vital para la cadena de reciclaje. En ese sentido, y como visión a futuro, se ha considerado la creación de módulos a modo de stands, presentes en los principales supermercados de la capital, para así contar con un punto físico de contacto, acceder a un nuevo público interesado y que estos puedan conocer sobre nuestra propuesta.