

**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA
TOULOUSE LAUTREC**



**DISEÑO DE EVENTO PERSONALIZADO PARA FOMENTAR LA
INTEGRACIÓN FAMILIAR DE PADRES E HIJOS DE LA
GENERACIÓN ALPHA**

Trabajo de investigación para obtener el grado de Bachiller en
Arquitectura de interiores

AUTORES

Andrea Gabriela Del Carmen Flores Peña
(0000-0003-4859-9166)

Astrid Pamela Farro Paz
(0000-0002-8244-0514)

ASESOR

Rafael Eduardo González Otoy Barrera
(0000-0002-2920-2736)

Lima-Perú

Julio 2021

Tabla de contenido

1.	Contextualización del Problema	1
2.	Justificación	2
3.	Reto de innovación	3
4.	Sustento Teórico.....	4
4.1.	Estudios previos.....	4
4.2.	Marco teórico.....	6
5.	Beneficiarios.....	9
6.	Propuesta de Valor	11
6.1.	Propuesta de valor.....	11
6.2.	Seguimiento de clientes.....	11
6.3.	Canales.....	11
6.4.	Relación con los clientes.....	11
6.5.	Actividades clave.....	12
6.6.	Recursos clave.....	12
6.7.	Aliados clave.....	12
6.8.	Fuentes de ingresos.....	13
6.9.	Presupuestos.....	13
7.	Resultados	14
8.	Conclusiones	17
9.	Bibliografía.....	19
10.	Anexos.....	22

Informe de Investigación basado en un proyecto de innovación

1. Contextualización del Problema

Hoy en día, las personas trabajan alrededor de 48 horas semanales, es decir 192 horas al mes, donde los padres de familia solo cuentan con los días Domingo para descansar y pasar el tiempo en familia. Los niños esperan este día con la idea de salir, distraerse y hacer algo diferente, ya que es el único día que pueden disfrutar con sus padres. Existe también el caso de los padres que trabajan de lunes a domingo y no cuentan con el tiempo ni los medios económicos necesarios para salir o estar en familia. En un artículo de Andina (2020), según el viceministro de trabajo, Juan Carlos Requejo “Antes el trabajo remoto solamente lo utilizaban alrededor de 2,000 trabajadores, pero hoy ha subido a 200,000, según última información de la Planilla Electrónica”, de lo cual a base de ello un informe presentado por Quántico señala que el 40% de trabajadores peruanos ve desventajas y el 29% de ventajas en el home office. Las desventajas eran: los horarios no definidos, la baja calidad del internet, problemas de socialización y procrastinarían.

Todo esto está afectando también a los padres con el estrés en el hogar y a los niños en el ámbito emocional, trayendo como consecuencia, problemas de aprendizaje y falta de atención, así como también que puedan crecer con posibles resentimientos e inseguridades.

Actualmente por la pandemia según los resultados de la encuesta de IPSOS en el tema de “percepción hacia el estado de cuarentena”, se gráfica que de 813 peruanos el 44% se muestra alegres por la unión familiar que se ha dado por la cuarentena, como contexto

social se refiere a la presencia de cada uno de los integrantes de la familia en casa, donde cada uno hace sus propias actividades. Los padres en el tema laboral, home office, por otro lado, las clases virtuales de los hijos, las tareas domésticas, video llamadas con amigos, entre otras actividades individuales, pero que de alguna manera por la misma cercanía no se encuentran siempre momentos para compartir.

Mediante las investigaciones y encuestas realizadas se concluyó, que los deseos importantes de los padres de familia son:

- Darles una buena educación a sus hijos.
- Pasar tiempo de calidad en familia.
- Tener estabilidad económica.

Por ello nuestro reto es crear nuevas experiencias familiares, creando ambientes, y circunstancias que sean cómodas y acorde para cada grupo familiar, previa evaluación de gustos y preferencias de cada familia en particular, y de esa manera contribuir a desarrollar lazos familiares y como consecuencia, a una mejor comunicación en la familia.

2. Justificación

Las actividades familiares en casa no siempre dan una experiencia completa, los padres y sobre todo los niños necesitan explorar en el mundo exterior para poder integrarse en la sociedad y desarrollarse culturalmente. Por ello la mejor manera de cubrir las necesidades de la familia es ofrecer algún entretenimiento fuera de su hogar donde se desconectan de la tecnología y de las rutinas, de esta manera el vínculo familiar se enriquecerá por medio

de experiencias compartidas como actividades recreativas, espectáculos, paseo de lugares que genere algún estímulo sensorial y emocional.

Es una gran oportunidad encontrar la solución de ese problema en la actualidad, por la pandemia muchas familias están lidiando con la rutina y los padres se ven preocupados que sus hijos no estén explorando cómo ellos pudieron hacer en su infancia. Justificando según expertos de la OPS (2020) “El aislamiento y encierro pueden provocar problemas de salud mental en los niños. Puede representar un cambio abrupto e inesperado para los niños que afecta sus rutinas, hábitos y comportamientos sociales. Además, puede aumentar los riesgos de abuso, maltrato, negligencia y abandono.” (Pag.1) Por ello proponemos crear un servicio donde se analizará los gustos en común de cada familia para facilitar la toma de decisiones de los padres al elegir una salida y tomando en cuenta de la coyuntura es una gran oportunidad como empresa conformada por arquitectas de interiores, de poder crear cerramiento arquitectónico como escenografía, para acondicionar el lugar de manera aislada y exclusiva para la familia.

3. Reto de innovación

El presente reto de innovación tiene como puntos principales los padres de familia que no cuentan con tiempo ya que están trabajando muchas horas al día y sus hijos desean tiempo con sus padres porque están estresados por no salir y divertirse con mayor frecuencia en estos último año debido al covid-19.

Por lo tanto tenemos como reto ayudar a los padres a compartir experiencia positivas con sus hijos ,ya que nuestros clientes (padres e hijos) tiene un mismo deseo ,es por ello que

a base de estudios ,encuestas e investigaciones realizadas llegamos a la conclusión que una de nuestras posible propuestas de solución sea crear una empresa de nombre Kitday donde brindaremos un servicio de experiencias familiares el cual tendrá un sitio web en el que se desarrollara una data donde se obtendrá un perfil familiar donde conoceremos los gustos y hobbies de cada integrante de la familia, para poder desarrollar una experiencia positivas y personalizada queriendo alcanzar como objetivo principal buscar una experiencia familiar conectado a diversas agencias ,áreas de recreación, show bajo un sofisticado software para brindarle a cada familia su experiencia única e ideal ,logrando con el apoyo de nuestros aliados un evento familiar completo donde la familia obtendrá nuevas experiencias y desarrollar o repotenciar las habilidades familiares.

Ver Anexo 1

4. Sustento Teórico

4.1.Estudios previos

Gómez W. (2015) tuvo como objetivo estudiar la recreación en niños y el proceso de la coordinación motriz infantil en el colegio “Tres de Noviembre” en Ambato provincia de Tungurahua. Llegando a la conclusión que no es apropiado, puesto a que no cuentan con las técnicas necesarias para el modelo de actividades que los niños requieren, por lo tanto, sería dable poner en práctica nuevos métodos para el bienestar en la formación.

Montenegro D. y Tello G. (2018) tuvo como objetivo resolver el nivel de dominio de los juegos recreativos en el desenvolvimiento de la autoestima de los niños de Educación Inicial en la Institución Educativa N. 022 “ Cosomito”- Chiclayo. Llegando a la conclusión que, aún elevado grado de los juegos recreativos, le corresponde un buen recurso de la autoestima o a un bajo grado de juegos recreativos, le corresponde un bajo proceso de la autoestima.

Sánchez J. (2011) tuvo como objetivo perfeccionar la evolución armónica (físico, mental, saludable, educativo) en menores y sus familias, a través de la ejecución de acciones preventivas. Para ello, se ofrece un cuadro de actuaciones educativas y de entretenimiento, en el interior de los ámbitos del progreso del niño/a, adolescentes y sus familias. Llegando a la conclusión que las disfuncionalidades ascendientes afectan el progreso de los niños.

Huerta M. y Urquiza K. (2019) tuvo como objetivo realizar reuniones con la autoridad de los colegios ubicados en los distritos de la Molina, Surco, San Isidro, San Borja y Miraflores (zona 7) para solicitar la aprobación de ejecutar en las reuniones de padres, kermes y actividades

extracurriculares con la norte de exhalar el servicio de campamentos integradores del binomio padre + hijo(a) o madre + hija (o).

Llegando a la conclusión Que el acelerado ritmo de vitalidad, al igual que el adelante de la tecnología ha hecho que la duración de goce entre padres e hijos se acorte a áreas de fin de semana, en conclusión, se ha convertido en un posible mercado para llevar a cabo campamentos integradores de fin de semana.

Gamonales V. (2017) tuvo como objetivo relacionar la complacencia familiar con la disposición del periodo en la familia, en docentes de educación superior, de Concepción, 2017. Llegando a la conclusión de explicar la satisfacción familiar de los docentes de educación superior existen diferencias significativas entre los segmentos de satisfacción familiar y el grado de distribución de tiempo familiar, siendo que, a una orden más equilibrada del lapso conocido, se presentó una mayor satisfacción familiar, permitió afirmar la asociación entre satisfacción familiar y el nivel de distribución de tiempo familiar.

4.2. Marco teórico

Según Sánchez, P., García, M., Gómez, M., Gómez, R. y Delgado, M. S (2015), define:

El estrés es un sentimiento de tensión física o emocional. Puede provenir de cualquier situación o pensamiento que lo haga sentir a uno frustrado, furioso o nervioso” también “El estrés es la reacción de su cuerpo a un desafío o demanda. En pequeños episodios el estrés puede ser positivo, como cuando le ayuda a evitar el peligro o cumplir con una fecha límite. Pero cuando el estrés dura mucho tiempo, puede dañar su salud. (p. 38)

El estrés cuando se prolonga demasiado puede generar daños en la salud, por eso se debería prevenir según los autores. De la misma manera los autores Alegret, J., Castanys, E. y Sellares, R. (2010) refieren “El estrés es una reacción natural de nuestro organismo ante ciertas situaciones que se perciben como una amenaza”. (p.29)

Como nos indican los autores, el estrés es parte de una reacción del cuerpo a situaciones externas. Actualmente la coyuntura de la pandemia ha tenido un efecto enorme en nuestras vidas generando estrés en la población. Además del estrés ocasionado, podemos mencionar que la preocupación ha alcanzado niveles muy altos.

“De un estudio de 1210 personas se descubrió que el 13,8% presentó síntomas depresivos leves; el 12,2%, síntomas moderados; y el 4,3%, síntomas graves” (Huarcaya, 2020, p. 329). Con todo esto podemos inferir que los padres de familia presentan altos grados de estrés y preocupación, afectando la relación con sus hijos, ya que ellos perciben este estrés causado por sus padres, también hay que mencionar que la actividad laboral realizada por muchos padres perjudica la relación con sus hijos. Según Mendoza (2017), “la relación que existe entre la actividad laboral 32 % de padres de familia trabajan de 12 a 16 horas

diarias, situación que dificulta la comunicación permanente con sus hijos por la escasez de tiempo” (p.40). Claramente en la cita de Mendoza se puede notar que la comunicación entre padres e hijos es escasa.

Del mismo modo, según Greenhaus y Beutell (2012) sostienen que “la relación trabajo y familia es una fricción, producida por las presiones ejercidas por el trabajo y por los hijos y que llegan a ser en algunos casos aspectos incompatibles”. En este sentido señalan que cuanto más tiempo dedican a un rol menos dedicación se tiene al otro. Así mismo Rodríguez, M., & Nouvilas, E (2008) sostienen que “la relación trabajo con los hijos, se debe a varias presiones sobre todo en el trabajo, que incide básicamente en el horario laboral” (p. 68). Con todo esto podemos inferir que los padres de familia presentan altos grados de estrés y preocupación, afectando la relación con sus hijos, ya que ellos perciben este estrés causado por sus padres.

Con esta información se puede concluir que los padres actualmente presentan un estrés causado por la pandemia y la alta carga laboral. Esto genera que no tengan tiempo para planificar salidas familiares, lo cual no ayuda a fortalecer el vínculo con sus hijos.

Por otra parte, se sabe que, mediante el juego, el aprendizaje se convierte en una experiencia significativa de tal forma que el aprendizaje deja de ser superficial para convertirse en un conocimiento más profundo (Moreira, 2005).

Está ampliamente demostrado, a lo largo de la historia y especialmente estudiado desde el siglo XIX por autores como Huizinga, Caillois, Piaget, Vigotski, o Fröebel (Brehony, 2013) la capacidad de la actividad lúdica del juego como motor de la creatividad y el aprendizaje. Una de las figuras que más influyeron en la pedagogía española de principios de siglo fue la de Fröebel. El método pedagógico del educador alemán para los jardines

de infancia se centra en las características y peculiaridades del niño, las dirige y las educa por medio del juego, cuyo valor pedagógico ha comprendido. El juego es el verdadero modo de desarrollar la actividad infantil. Y junto a él, algunos de los más reconocidos psicólogos han señalado la importancia que tiene el juego en el complejísimo desarrollo humano donde éste aparece como un relevante factor de dicho desarrollo.

Para Freud, Piaget o Vigostky jugar es una actividad fundamental de nuestro funcionamiento psicológico, imprescindible para el correcto desarrollo de nuestro cerebro. Probablemente sigue siendo la teoría piagetiana la que proporciona una explicación más ambiciosa por vincular los diferentes tipos de juegos a los cambios que se producen en las capacidades intelectuales de los seres humanos (Linaza, 2013).

Como nos indican los autores podemos concluir que la arquitectura forma parte del aprendizaje, pues aporta disciplina y organización de las ideas y también ayuda a la estructuración del pensamiento. Además, el juego lúdico es importante en el desarrollo de la actividad infantil porque es el motor de la creatividad y aporta enseñanza en el desarrollo humano.

5. Beneficiarios

De acuerdo a nuestra investigación tenemos como arquetipo principal los padres, con las investigaciones y encuestas realizadas podemos concluir que sufre de saturación de

trabajo, desean más tiempo libre para poder salir, viajar y despejar la mente. Sus entornos son los compañeros de trabajo, familiares y amigos otro resultado de nuestra investigación es que piensan en el futuro de sus hijos como en su comportamiento, estudios y entorno para que ellos estén bien desean darle una buena calidad de vida en lo posible.

El padre siente que su hijo está más rebelde porque no pasa tiempo con él y se frustra porque cuando tiene tiempo para salir en familia no sabe a dónde salir o qué actividades realizar ya que está más concentrado en el trabajo que en disfrutar. Tomamos como resultado de nuestra investigación que los padres de familia se sienten aburridos de salir a lugares donde no tengan actividades a realizar junto a sus hijos y ellos comienzan con los berrinches o los problemas en público lo cual termina como decisión final del padre retornar a su hogar.

Durante nuestro proceso de solución con nuestro arquetipo principal siente que va mejorando los lazos familiares ya que está logrando tener más tiempo en familia, conociendo mejor las habilidades de cada uno de los integrantes mediante los juegos recreacionales, los concursos propuestas por Kitday, teniendo resultados positivos de todos los integrantes positivos con el arquetipo y obteniendo una mejor comunicación y organización entre ellos.

Después de obtener nuestro servicio los padres logran tener una mejor relación con los integrantes de la familia y una buena organización para las salidas donde todos quieren formar parte de la salida familiar para poder disfrutar de un momento ameno y que quedará en el recuerdo de toda la familia.

Otro de nuestros arquetipos principales es el niño en las entrevistas realizadas junto a las investigaciones podemos concluir que los niños tienen más estrés y ansiedad por no salir y no desarrollar mejor sus habilidades sociales, los niños desean pasar más tiempo jugando y pasando tiempo con sus padres. Por otro lado les gusta la tecnología , juegos que no sean comunes y los videojuegos, Sienten que deben cuidarse por el COVID -19 y tiene miedo porque sus padres salen a trabajar y se exponen mucho o están tristes ya que sus padres están todo el día en la computadora trabajando por lo tanto no tiene tiempo en familia y no logran mejorar la comunicación en familia ya que el niño está teniendo problemas de ansiedad por no salir, otra conclusión de la investigación es que los niños realizan clases todo el día y en la tarde realizan tareas por lo tanto tienen una saturación de estudios más estrés lo cual hace que el niño se sienta triste ,estresado y preocupado, con el proyecto Kitday se siente más seguro y feliz ya que logrará salir en familia y después de obtener el servicio será mucho mejor porque obtendrá una mejor comunicación con los padres , una mejor relación con la familia y un buen desenvolvimiento ,donde se sentirá tranquilo ya que sabrá que tiene salidas familiares pensada en ellos donde solo disfrutaran. **Ver anexo 2**

6. Propuesta de Valor

6.1. Propuesta de valor

Nuestra propuesta es la creación de una plataforma digital para la organización de salidas familiares, donde puedas encontrar un grupo numeroso de actividades vivenciales que potencien la creatividad de sus niños y fortalezcan los lazos familiares. Y no tendrás que perder tiempo buscando un lugar de esparcimiento donde puedas asistir. Por otra parte, estas actividades serán seleccionadas en función al perfil familiar elaborado por arquitectos de interiores y especialistas en psicología infantil, quienes al final de la actividad que realices, te brindarán el resultado de lo que has logrado y aprendido.

Ver anexo 3

6.2. Seguimiento de clientes

El segmento de mercado serán los clientes integrados por padres de familia que cuenten con alguna ocupación, que se encuentren trabajando y/o estudiando, que tengan un deseo de mejorar su visión de vida familiar, mejorar la manera de hacer las cosas, personas que necesiten relajarse o apoyo de un tercero para poder mejorar su ritmo de vida en familia.

6.3. Canales

- Las plataformas a usar para llegar a nuestros clientes, serán:
- Medios digitales Página Web (Plataforma principal)
- Redes sociales (Whatsapp, Facebook, Instagram, Tik Tok)

6.4. Relación con los clientes

Se ha desarrollado una experiencia totalmente innovadora que fortalezca los lazos familiares; esto de alguna u otra forma genera una gran conexión significativa con nuestros clientes, ya que podrán expresarse con mejor facilidad en su vida personal y profesional; para ello contarán con todas las herramientas necesarias que ayudarán a desenvolverse y desarrollar su creatividad.

Todas estas propuestas en base a estudios previos por parte de nuestros clientes, siempre serán consideradas como una nueva implementación en este espacio temporal diseñado exclusivamente para tratar el desarrollo creativo.

Las expectativas de esta idea, es ir creando más espacios temporales diseñados en base a los análisis de indicadores y estudios reales que argumenten lo necesario y lógico que puede llegar a ser la idea innovadora en la educación.

También podrán relacionarse entre ellos para que trabajen en conjunto, de manera que puedan implementar nuevas propuestas que apoyen el reconocimiento de las capacidades e intereses de cada quien en un entorno respetuoso y no competitivo. Nos interesa plantear preguntas que lleven a los niños y sus padres a experimentar, equivocarse y descubrir.

6.5. Actividades clave

- Alianzas con psicólogos
- Alianzas con los centros de esparcimiento
- Creación de nuestros canales de atención

6.6. Recursos clave

Nuestra fuente de motor para este proyecto será el grupo humano, que consiste en profesionales dedicados a la arquitectura de interiores y profesionales que lleven a cabo el desarrollo de las entrevistas; además de nuestros fondos propios.

6.7. Aliados clave

- Profesionales: Psicólogos, arquitectos de interiores y comunicadores
- Convenio con nidos y guarderías.

6.8. Fuentes de ingresos

Pensamos que la plataforma será de ingreso gratis, quiere decir con esto que podrá navegar de manera gratuita, sin embargo, los clientes tendrán que hacer pagos de manera mensual como membresía por el uso del servicio, por otro lado, pensamos hacer cobro a futuro por publicaciones o publicidades que realicemos de terceros en nuestra aplicación.

6.9. Presupuestos

Nuestros costos principales serían el costo que tendremos por reclutar a los padres de familia y la creación de la plataforma digital, que si bien podría ser un costo único por creación estamos pensando actualizarlo cada mes y mejorarlo, por este motivo tendremos que tenerlo como costo constante al igual que los profesionales.

Ver anexo 4

7. Resultados

Para observar resultados de nuestra solución en el proceso de experimentación creamos un prototipo que consiste en validar nuestro reto de innovación que es crear una plataforma virtual que brinda eventos familiares con una temática distinta cada salida para lograr la unión familiar, para ello hemos iniciado con los canales como redes sociales donde se ha realizado una encuesta social para analizar los posibles clientes que sí invertiría en este momento, una salida familiar, de ello obtuvimos que aproximadamente el 90% le gustaría tener una salida familiar exclusiva durante la pandemia, recibimos

feedback donde se destaca comentarios positivos acerca del protocolo de bioseguridad del evento y por el lado de innovación se destaca positivamente acerca del test sobre gustos de cada integrante de la familia donde ayudará a crear una salida ideal.

Experimentación:

Hemos realizado la prueba a 15 padres de familia con hijos menores de entre 5 a 10 años de edad, que laboran los lunes a viernes con un promedio de hasta las 7:00pm de forma remota y semipresencial, son padres de 26 a 38 años de edad que le gustan las salidas familiares y suelen tener viajes y/o paseos con un promedio de tres veces al mes, la mayoría se conforman por 3 integrantes de familia, es decir padres con hijos únicos. Se ha observado que el 70% de los padres les gusta participar en las mismas actividades del hijo, de lo cual concluimos que en nuestro proyecto tomaremos en cuenta en las actividades recreativas para satisfacer los deseos de toda la familia.

Según nuestra hipótesis, creemos que ofrecer un servicio de salida exclusiva e íntima para la familia logrará cumplir con sus deseos. Para verificar la función de nuestro servicio investigamos sobre locales disponibles para el esparcimiento, de lo cual se logra conseguir con permiso municipal distrital en caso de realizarlo en un lugar público. Usamos herramientas de medición como estadísticas, encuestas y entrevistas de manera cualitativa y cuantitativa donde extraemos datos sobre gastos de salidas familiares para analizar la rentabilidad de nuestra empresa, concluimos que la mayoría gasta entre 250 a 300 soles por una salida familiar.

Luego de experimentar y aprender sobre cada punto de la propuesta de valor y pruebas del prototipo, decidimos que nuestras próximas acciones serán optimizar los recursos para lograr rentabilidad y mejorar el test de la página web, donde observamos una pequeña

precisión de los gustos afines de la familia, de lo cual solucionaremos en dar prioridad al resultado del test del integrante menor , es decir al hijo y a la vez compensar en las actividades para que los hijos logren compartir con sus padres.

Blueprint: **Anexo 5**

Se trabajará con el marketing donde iniciará con un anuncio o publicidad en las redes sociales para que ingrese a la página web, en la página se da una breve explicación de cómo funciona nuestros servicios y los pasos a seguir. Se procede al registro del usuario y llenar los datos o perfiles de cada integrante de la familia, luego realiza un test para cada uno donde al finalizar recibe resultado de compatibilidad o gustos afines.

El test está pensado para concluir los deseos y gustos en común en base a las actividades que la empresa pueda ofrecer a la familia.

Luego de encontrar el resultado del test pedimos un plazo de tres días para informarle el nombre de la temática, en ese transcurso estamos estudiando a los usuarios, en caso que haya alguna respuesta delicada dentro de ese test, se conversara con un profesional de psicología para tomar en cuenta en nuestro diseño y poder darle un espacio amigable a la familia. A los tres días se informará la temática y procederemos a agendar la fecha del evento, notificación de lista de cosas indispensable para la salida según actividad armada por nosotras, como también el pago por depósito a cuentas.

Durante el plazo de tres días la empresa está analizando el perfil de cada integrante de la familia y coordinando con proveedores y locales para confirmar su disponibilidad. Al confirmar y diseñar por medio de bocetos creando un anteproyecto al evento alusivo a la temática que se realizará, se procederá con las instalaciones luego de confirmar la fecha y el pago de nuestro cliente.

En el día del evento, la movilidad de la empresa se dirige al domicilio del cliente a recoger a la familia para ir al local del evento. En el evento contamos con el protocolo de bioseguridad y pasará por desinfección previamente, al ingresar al local empezará a realizar sus actividades libremente y a vivir de la experiencia que brinda el diseño de la infraestructura, al finalizar se obsequiara souvenirs de la empresa y la movilidad los retorna a su hogar. Al día siguiente enviaremos un correo electrónico al cliente para recibir sus opiniones o recomendaciones del evento, de esa manera estaremos aprendiendo sobre la experiencia del usuario para lograr hacer mejoras a futuro de nuestro servicio.

8. Conclusiones

Desde la investigación realizada a los padres de familia obtuvimos como resultado la saturación de tiempo en los padres de familia debido al ámbito laboral y problemas de estrés y ansiedad debido al aumento de tareas y faltas de momentos recreativos en familia ;le concluye de manera general que los objetivos de crear experiencias positivas familiares propuestos inicialmente se han alcanzado, y que las preguntas de investigación que han sido planteadas fueron contestadas y plasmadas en los siguientes puntos:

1. Por medio de los resultados de las encuestas donde el 85% de los padres tiene hijos con problemas de ansiedad debido a la falta de atención y otra de las razones es el confinamiento que viven hoy en día debido a la pandemia mundial del Covid-19.
2. Tenemos el desarrollo de experiencias familiares mediante la creación de eventos familiares que obtuvieron el servicio de Kitday donde la familia obtuvo un aumento de un 60% en la comunicación según encuestas realizadas por lo cual las familias desean volver a obtener el servicio personalizado a una siguiente fecha.
3. Nuestros principales clientes para la mejora de nuestro servicio personalizado nos comentan su deseo querer obtener más tiempo en el desarrollo de las actividades familiares y sugiriendo una propuesta personalizada para familiares que tengan alguna miembro de la familia que tenga alguna discapacidad y nos enfoquemos en sus necesidades donde en esa experiencia todos se sientan cómodos y disfruten las actividades ya que muchas de las actividades familiares que van a lugares recreativos que contienen juegos se han enfocado solo para la participación del niño, de lo cual es válido para su desarrollo infantil, pero con nuestra propuesta al ser exclusivo podemos lograr que los padres se integren a las mismas actividades y de esa manera la familia podrá vivir de una experiencia extraordinaria.
4. En nuestra validación de venta de servicio alrededor de 18 padres de familia les agrado la idea de negocio donde observamos los resultados después de completar nuestros servicio el cual al finalizar la experiencia virtual nos contaron de la buena experiencia obtenida con la familia donde sus hijos participaron de manera correcta y lograron un recuerdo familiar el cual le gustaría volver a realizar con nuestro servicio ya que ahora la familia tiene un recuerdo más y ayudamos a tener el deseo del cliente.

5. Al realizar trabajos con temática a través actividades favoreció en la participación de 60% de los padres de familia y de los niños, lo que ayudó en la aplicación de conceptos personalizados para la realización de las actividades familiares, dando un mejor desarrollo de la dinámica familiar. Por ello obtuvimos la aceptación y valoración del padre de familia que deseo el servicio, dando a conocer una participación e interés de toda la familia por formar parte de este servicio.

9. Bibliografía

- Alegret, J., Castanys, E. y Sellares, R. (2010). *Alumnado en situación de estrés emocional*. Barcelona, España: GRAO.
- Brehony, K. (2013). “*Play, Work and Education: Situating a Froebelian Debate*”. En: Bordón. *Revista de Pedagogía*, 65 (1).Sociedad Española de Pedagogía, pp. 59-78.

- Gamonales V. (2017) desarrollo la tesis *Relación entre satisfacción familiar y distribución del tiempo en familia en docentes de Universidades de Concepción, Chile*. (Tesis de maestría). Recuperada de:
<http://repositoriodigital.ucsc.cl/bitstream/handle/25022009/1402/Gamonales%20Gonz%C3%A1lez%20Valeria%20Alejandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gómez W. (2015) desarrolló la tesis “*La recreación infantil en el desarrollo de la coordinación motriz de los niños de la escuela “tres de noviembre” del cantón ambato provincia de tungurahua*” en la universidad Técnica de Ambato, Ecuador. Recuperada de:
https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/12369/1/Tesis%20371%20L%20RECREACI%C3%92N%20INFANTIL%20G%C3%B3mez_Guayta_William_Geovanny.pdf
- Greenhaus, J. H. and Beutell, N. J. (2012). Sources of conflict between work and family roles. *Academy of Management Review*, 10, 76-85.
http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/3971/Mendoza_Aliaga_Jose_Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Huarcaya, J. (2020). *Consideraciones sobre la salud mental en la pandemia de COVID19*. *Rev Peru Med Exp Salud Publica*. V. 37 (2) Apr-Jun. Recuperado de:
<https://scielosp.org/article/rpmesp/2020.v37n2/327-334/es/>
- Huerta M. y Urquizo K. (2019) desarrolló la tesis *Plan de negocios para la implementación de un servicio de campamentos para el binomio padre – hijo(a)* en la Universidad de Lima, Perú. (Tesis de maestría). Recuperada de

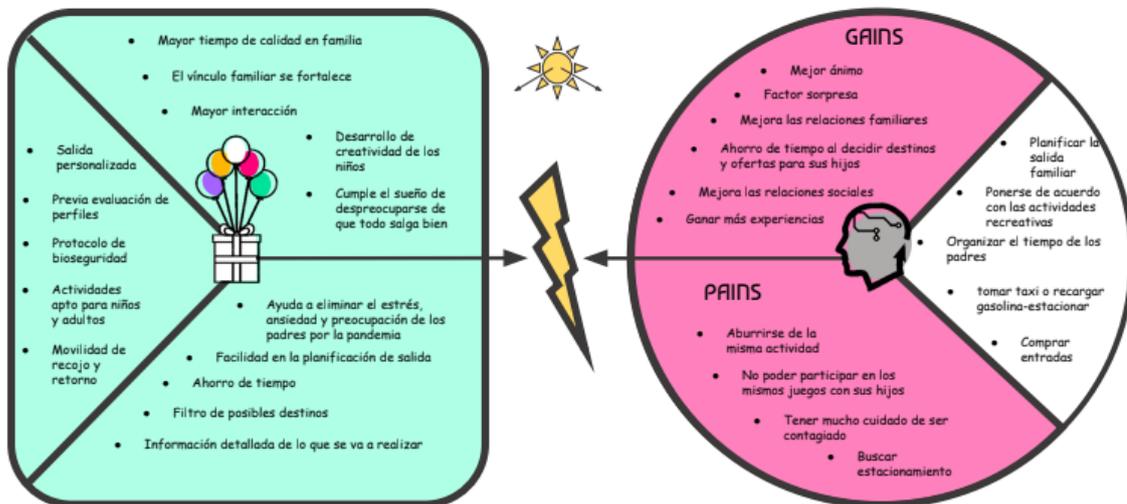
https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/9628/Huerta_%20D%c3%adaz_Mirtha_Carolina.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- IPSOS (2020). *Encuesta de opinión, Cuarentena Covid-19*. Recuperado en https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/news/documents/2020-03/encuesta_de_opinion-_cuarentena_covid-19.pdf
- José, M. A. (2017). *Influencia de la actividad laboral de los padres de familia en la relación con sus hijos, del 5to grado en el colegio politécnico regional los andes Juliaca 2016* (tesis de bachiller).
- LINAZA, J.L. (2013). “*El Juego es un derecho y una necesidad de la Infancia*”. En: *Bordón. Revista de Pedagogía*, 65 (1), pp.103-117.
- Montenegro D. y Tello G. (2018) desarrolló la tesis *Juegos Recreativos en el Desarrollo de la Autoestima en Niños de Educación Inicial - Chiclayo* en la universidad Católica de Trujillo, Perú (Título Profesional de Licenciada en Educación Inicial). Recuperada de: https://repositorio.uct.edu.pe/bitstream/123456789/339/1/015100591E_015100615A_T_2018.pdf
- Moreira, M.A. (2005). “*Aprendizaje significativo crítico*”. En: *Indivisa: Boletín de Estudios e Investigación*, 6. Escuela Universitaria La Salle, pp. 83-102.
- OPS (2020). *Ayudar a los niños a superar el estrés durante COVID-19*. Recuperado en https://www.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=15783:ayudar-a-los-ninos-a-superar-el-estres-durante-covid-19&Itemid=1426&lang=es

- Rodríguez, M., & Nouvilas, E. (2008). *El conflicto entre el trabajo y la familia como fuente de estrés: El papel modulador de las atribuciones*. Recuperado de http://www.infocop.es/view_article.asp?id=2089
- Sánchez J. (2011) desarrolló la tesis *Un recurso de integración social para niños/as, adolescentes y familias en situación de riesgo: Los centros de Día de Atención a menores* en la Universidad de Granada, España. Recuperada en: <https://www.ugr.es/~erivera/PaginaDocencia/Posgrado/Documentos/SanchezJuanManuel.pdf>
- Sánchez, P., Garcia, M., Gomez, M., Gomez, R. y Delgado, M. S. (2015). *Bienestar emocional*. Madrid, España: DYKINSON S.L.
- Andina (2020) *Trabajo remoto: 200,000 personas ya laboran bajo esa modalidad en Perú*. Recuperado en <https://andina.pe/agencia/noticia-trabajo-remoto-200000-personas-ya-laboran-bajo-esa-modalidad-peru-803983.aspx>
- Quántico (2020) *¿Nos hemos adaptado al teletrabajo?* Recuperado en <https://www.quanticotrends.com/blog/analisis-blog/nos-hemos-adaptado-al-teletrabajo/>

10. Anexos

Anexo 1- Canva propuesta de valor



Anexo 2- Beneficiarios-CJM to be

	ANTES			DURANTE			DESPUÉS		
MOMENTOS	Padres aburrido estresado	Niño saturado de tarea	Familia discutiendo	Revisando nuestro sitio web	Inscribiéndose	Creando perfiles familiares	Salida en familia	los niños están contentos	Siguiente reservación
HECHOS	padres caminando por un parque aburrido	Padres buscan funciones de cine para salir en familia	Padres buscan como poder pasar tiempo en familia	Analizando la opción de realizar nuestro servicio con su familia	Inscribiendo a el y toda su familia para poder pasar tiempo en familia	Cada integrante de la familia crea su perfil con hobbies y gustos	Disfruta de los juegos en familia	los padres contento disfrutando de juegos familiares	Padre pide una siguiente cita
PIENSA / SIENTE	Cansada Porque no saber donde va salir	Estresado por no saber que hacer	Cansado de que su hijo se vuelva rebelde	Tranquila y un poco más relajada	Los hijos entusiasmado por la salida en familia	La familia viendo la fecha que todos podrán para salir todos juntos	Tranquilidad familiar	Niños con una mejor comunicación	Felicidad y esperanza
EMOCIONES									

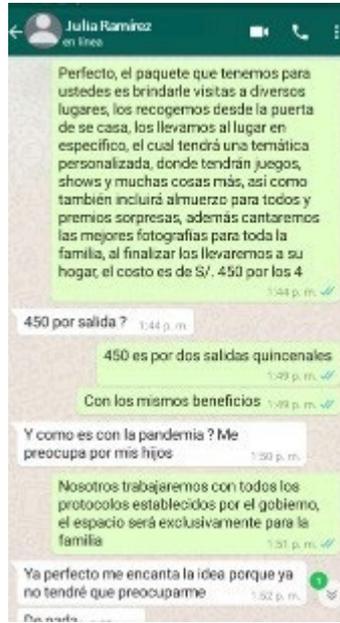
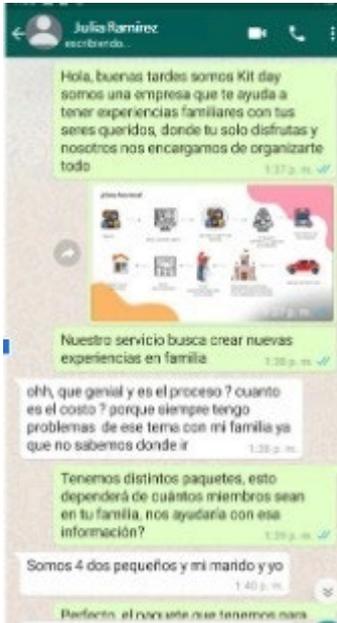
Anexo 3- Business model canvas



Logo de la empresa

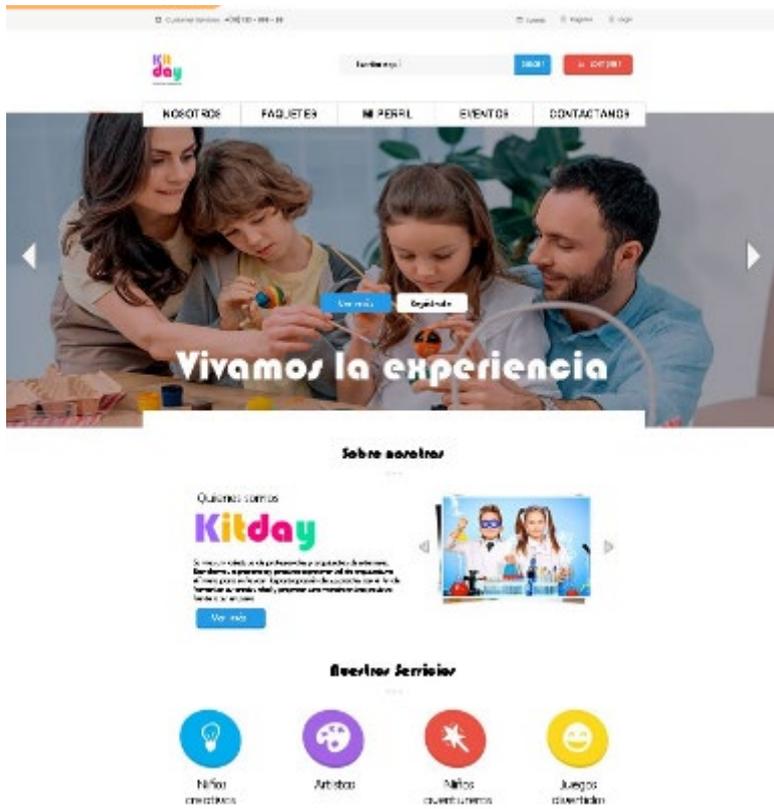


Validación



Plataformas Digital Kit day





Anexo 4-Presupuesto

RESULTADOS												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas	S/. 6,720.00	S/. 9,240.00	S/. 8,400.00	S/. 11,760.00	S/. 21,000.00	S/. 20,160.00	S/. 15,960.00	S/. 17,640.00	S/. 17,640.00	S/. 17,640.00	S/. 15,960.00	S/. 16,800.00
Costos Fijos	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00	S/. 8,453.00
Costos Variables	S/. 2,820.00	S/. 1,040.00	S/. 780.00	S/. 990.00	S/. 1,794.00	S/. 1,464.00	S/. 894.00	S/. 834.00	S/. 1,744.00	S/. 834.00	S/. 894.00	S/. 2,124.00
Utilidad	S/. -4,553.00	S/. -253.00	S/. -833.00	S/. 2,327.00	S/. 10,753.00	S/. 10,243.00	S/. 6,613.00	S/. 8,353.00	S/. 7,443.00	S/. 8,353.00	S/. 6,613.00	S/. 6,223.00
Margen	-68%	-3%	-10%	20%	51%	51%	41%	47%	42%	47%	41%	37%

VENTAS

Rubro/Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Unidades a vender (servicios)	16.00	22.00	20.00	28.00	50.00	48.00	38.00	42.00	42.00	42.00	38.00	40.00
Precio Unitario sin IGV	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00
Ingreso total sin IGV	6,720.00	9,240.00	8,400.00	11,760.00	21,000.00	20,160.00	15,960.00	17,640.00	17,640.00	17,640.00	15,960.00	16,800.00

Item 1 Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Luz												
Facturacion de luz al año	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00
Agua												
Facturacion de agua al año	S/40.00	S/40.00	S/40.00	S/40.00	S/40.00	S/40.00	S/40.00	S/40.00	S/40.00	S/40.00	S/40.00	S/40.00
Telefono												
Costo	S/28.00	S/28.00	S/28.00	S/28.00	S/28.00	S/28.00	S/28.00	S/28.00	S/28.00	S/28.00	S/28.00	S/28.00
Gasto servicios basicos	S/228.00	S/228.00	S/228.00	S/228.00	S/228.00	S/228.00	S/228.00	S/228.00	S/228.00	S/228.00	S/228.00	S/228.00
Internet												
suscripcion zoom	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/54.00	S/54.00	S/54.00	S/54.00	S/54.00	S/54.00	S/54.00	S/54.00
creacion y dominio pag web	S/550.00	S/20.00	S/20.00	S/20.00	S/300.00	S/20.00	S/20.00	S/20.00	S/20.00	S/20.00	S/20.00	S/300.00
publicidad	S/60.00	S/60.00	S/0.00	S/0.00	S/30.00	S/30.00	S/60.00	S/0.00	S/60.00	S/0.00	S/60.00	S/60.00
movilidad	S/320.00	S/320.00	S/320.00	S/320.00	S/320.00	S/320.00	S/320.00	S/320.00	S/320.00	S/320.00	S/320.00	S/320.00
merchindising	S/500.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/500.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/500.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
celular	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00	S/160.00
Marketing	S/200.00	S/200.00	S/0.00	S/200.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/200.00	S/0.00	S/0.00	S/200.00
asesoria psicologo	S/150.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/150.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/150.00	S/0.00	S/0.00	S/150.00
contador	S/600.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/600.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/600.00
Gasto servicios basicos	S/2,620.00	S/840.00	S/580.00	S/780.00	S/1,594.00	S/1,264.00	S/694.00	S/634.00	S/1,544.00	S/634.00	S/694.00	S/1,924.00

Materiales	Cantidad	Precio	Total sin IGV	Total con IGV
Escritorios	4	180	720	850
Sillones de escritorio	4	129	516	609
Sillas de visita	2	80	160	189
Archivadores	4	5	20	24
Computadores portatiles	4	1,500	6,000	7,080
Impresora	1	159	159	188
Telefonos	1	45	45	53
Engranpadoras	3	10	30	35
Papel (Paquete de 500 hojas)	2	10	20	24
Perforadores	2	6	11	13
Lapiceros	10	2	17	20
Corrector	4	1	6	7
pack 12 Lapices	2	5	10	12
pack 2 Borradores	4	7	26	31
Resaltadores	4	2	7	8
Reglas kit	2	3	5	6
Sobres (De 50 unidades)	4	4	16	19
Equipo celular	4	249	996	1,175
TOTAL			S/. 7,767	S/. 9,165



USUARIO DE PRUEBAS

Jr. Leon Velarde
961-Lince
Telefono: 920635853
Kitday@Gmail.com

Proforma

Número:
01
Fecha:
--/--/--

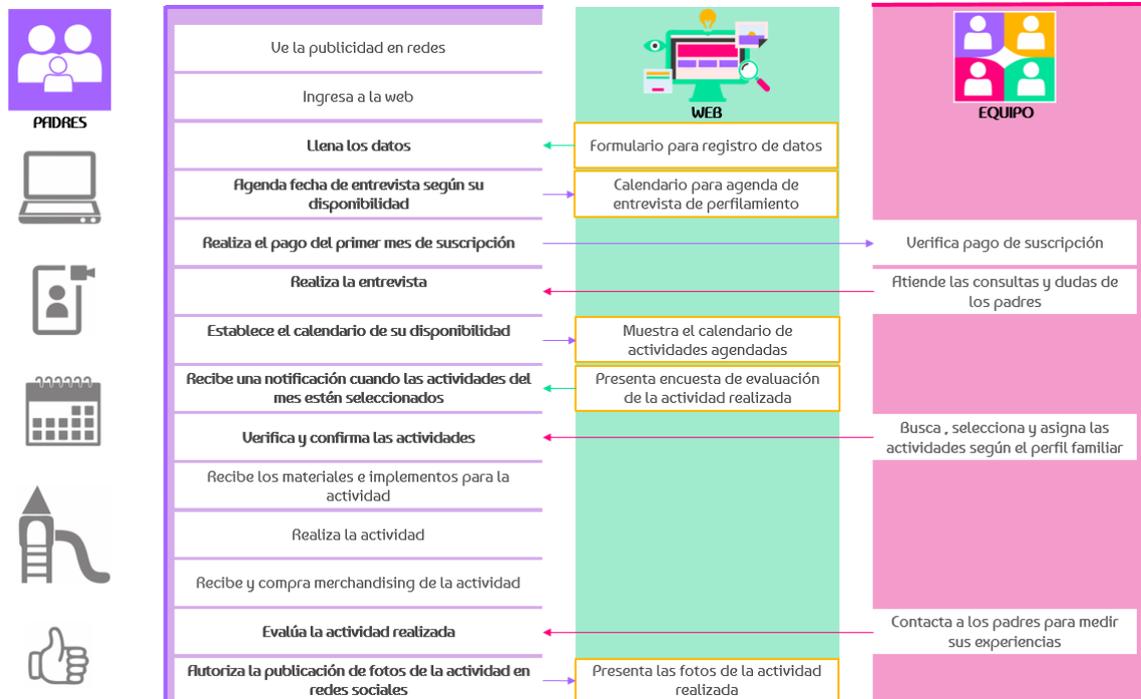
Datos del Cliente

Nombre: Elsa Guerrero Rivadeneira
Dirección: Jr talara 965 – Jesus Maria
Telefono: 957304862
Email: elsa1802@gmail.com

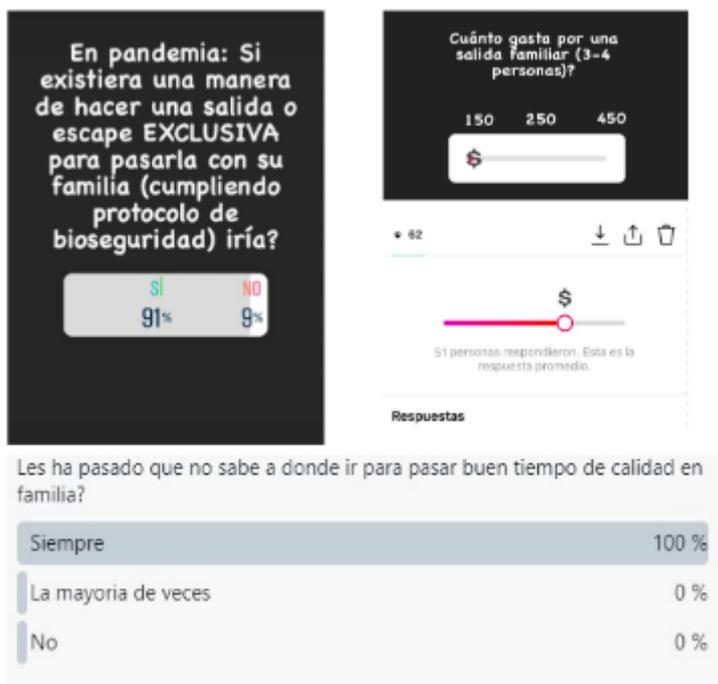
Esta proforma tiene una validez de 30 días hábiles.

Cantidad	Descripción	P. Unit	Precio
1	Visita	S/25,00	S/50,00
2	Movilidad	S/30,00	S/60,00
1	Diseño	S/120,00	S/120,00
	Mobiliario	S/70,00	S/70,00
1	Resultados de test psicológico	S/25,00	S/25,00
A CUENTA			S/150,00
TOTAL A PAGAR			S/325,00

Anexo 5 -Blueprint



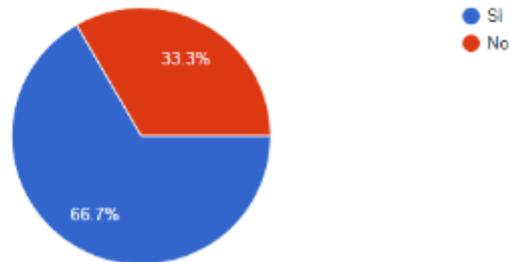
Resultado de las encuestas



¿Cuanto tiempo tomas para realizar actividades con tu hijo?

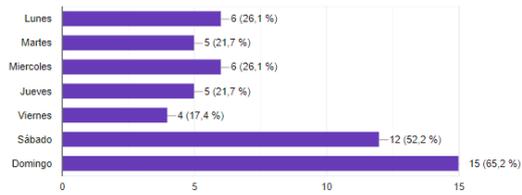


¿Recomendaria nuestro servicio?



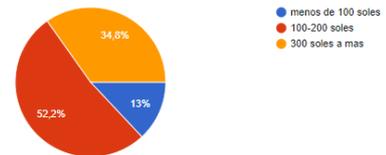
¿Qué día(s) mayormente no trabaja?

23 respuestas



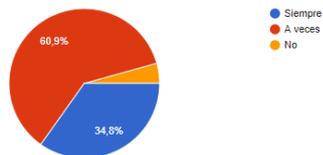
¿Cuánto gasta en promedio en una salida familiar?

23 respuestas



¿Le ha pasado que desea salir con su familia pero no sabe a donde?

23 respuestas



¿Cuántas veces al mes suele tener una gran salida familiar? Ej: ir a la playa o teatro, etc.

23 respuestas

