

ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA  
"TOULOUSE LAUTREC"



# Viral 360

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

**AUTOR:**

**ANGELA DANAE ZAPATA CASTILLA**

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

**AUTOR:**

**CHRISTIAN EDUARDO MIRANDA VALCÁRCEL**

Lima - Perú

2023

## ● 11% de similitud general

Principales fuentes encontradas en las siguientes bases de datos:

- 10% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 6% Base de datos de trabajos entregados
- 1% 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	<b>repositorio.tls.edu.pe</b> Internet	4%
2	<b>Universidad San Ignacio de Loyola on 2020-06-06</b> Submitted works	1%
3	<b>expeditiorepositorio.utadeo.edu.co</b> Internet	<1%
4	<b>docs.google.com</b> Internet	<1%
5	<b>aventurasrojopz.blogspot.com</b> Internet	<1%
6	<b>yucatan.com.mx</b> Internet	<1%
7	<b>coursehero.com</b> Internet	<1%
8	<b>kiva.org</b> Internet	<1%

9	<b>Universidad Cooperativa de Colombia on 2019-05-29</b> Submitted works	<1%
10	<b>slideshare.net</b> Internet	<1%
11	<b>seidor.com</b> Internet	<1%
12	<b>Institución Universitaria Digital de Antioquia on 2023-05-14</b> Submitted works	<1%
13	<b>wordpress-es.sourceforge.net</b> Internet	<1%
14	<b>Pontificia Universidad Catolica del Peru on 2013-12-10</b> Submitted works	<1%
15	<b>repositorio.uigv.edu.pe</b> Internet	<1%
16	<b>sites.google.com</b> Internet	<1%
17	<b>University of Technology, Sydney on 2022-10-02</b> Submitted works	<1%
18	<b>edithuniversal.blogspot.com</b> Internet	<1%
19	<b>elpais.com</b> Internet	<1%
20	<b>prezi.com</b> Internet	<1%

21	<b>cinesonido.com</b> Internet	<1%
22	<b>eae.es</b> Internet	<1%

# PROYECTO DE INNOVACIÓN

## Resumen

El proyecto de innovación “Viral 360”, se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Competitividad y diversificación industrial y la actividad económica de Información y comunicaciones, busca resolver el desconocimiento y poco acceso de tecnologías y digitalización en Micro, pequeñas y medianos negocios y empresas en Lima Metropolitana, 2022, teniendo como población beneficiaria a dueños de MIPYMES y emprendedores.

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 mediador incorruptible e infalible que vele por la seguridad en los negocios de ambas partes. (Emprendedores y publicistas), se trata de un(a) plataforma especializada en la elaboración de estrategias de marketing para pequeños y microempresarios, a través de asesorías y talleres constantes con especialistas en marketing. De este modo, se brindará la oportunidad de establecer una red de contactos entre los propios emprendedores y profesionales del marketing, cuyas actividades claves son:

- Determinar qué tipo de estrategia necesita cada negocio según su rubro y posicionamiento para mejorar sus ventas y fidelizar a los clientes.
- Crear contenido educativo que muestre cómo hacer frente a los problemas y errores más frecuentes a la hora de idear e implementar una estrategia de marketing, así como cómo evitarlos.
- Proporcionar un seguimiento continuo a las campañas que se implementan en los negocios de nuestros usuarios y asegurarnos que aprendan de ellas de forma práctica y teórica.

### **TRIPLE BALANCE:**

Dado que la pandemia de covid-19 ha acelerado la necesidad de las empresas de estar en lo digital para seguir siendo competitivas y continuar vendiendo sus productos y servicios, en viral 360 nos dedicamos a ayudar a los emprendedores y negociantes a participar en esta gran transformación digital mediante la enseñanza y seguimiento continuo a sus estrategias de marketing.

Esto es beneficioso para la empresa, ya que la publicidad digital es más barata que la publicidad tradicional, puesto que en la tradicional no solo se trata de la estrategia y el diseño, sino además de los materiales y lugares de exhibición, los cuales pueden no ser efectivos, debido a que en ocasiones son ignorados y luego desechados. Algo que en la publicidad online no ocurre pues, con una buena segmentación efectiva del grupo de interés, se llega rápidamente al público objetivo.

Sin embargo, a pesar de ser una oportunidad para los empresarios de expandirse, y de no generar muchos gastos, sabemos que la publicidad digital también contamina ya que tiene un impacto significativo en nuestra huella de carbono. Es por eso que vamos a diseñar nuestra página con un código simplificado para asegurar que su contenido se cargue rápidamente y que la

experiencia de los usuarios sea optimizada, puesto que, cuanto más sencillo sea para ellos encontrar lo que buscan, menos páginas necesitarán cargar. además de reducir el peso de las imágenes optimizándolas.

Para la experimentación se diseñó un prototipo de baja fidelidad usando como base el sistema de mensajería de Facebook e implementando un chatbot que ayudará a los usuarios a encontrar el tipo de servicio que requieren y los derivará a un formulario en nuestra web para la solicitud del servicio. Además, el chatbot podrá ser consultado sobre el status del pedido del cliente y derivar con un asesor para una comunicación más personalizada. Realizando pruebas con usuarios, vimos que era un método más amigable para direccionarlos hacia el formulario, ya que, se les hacía muy engorroso de primeras y muchos los evitaban. La solicitud del formulario se envía hacia nuestro correo corporativo donde se revisa, es aceptada y saldado. Cuando el pedido está finalizado la entrega se realiza vía mail con una réplica hacia el canal de Facebook (por donde funciona el bot).

Se concluye que la solución propuesta ayuda a nuestros usuarios a comprender más acerca de la digitalización. Además, usarán herramientas en el que puedan involucrarse en el ecosistema digital, y a su vez les genere una experiencia positiva desde la inspiración para su negocio y estar enfocada en la construcción y definición de los objetivos de las mipyme en cuanto al interés, contenido, alcance, comunidad y la conversión.