

ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA TOULOUSE LAUTREC



**CHAKRA**

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

**AUTOR(ES):**

CECILIA ALEXANDRA CANGAHUALA CABELLO

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

MARIUS JOEL VELÁSQUEZ PÉREZ

**ASESOR:**

BARRETO BARDALES CHRISTIAN MARTÍN

[HTTPS://ORCID.ORG/0009-0000-3086-0376](https://orcid.org/0009-0000-3086-0376)

Lima - Perú  
Año 2022

NOMBRE DEL TRABAJO

**CHAKRA\_T- MARIUS VELASQUEZ.pdf**

RECUENTO DE PALABRAS

**20414 Words**

RECUENTO DE PÁGINAS

**73 Pages**

FECHA DE ENTREGA

**Jul 11, 2024 12:46 AM GMT-5**

RECUENTO DE CARACTERES

**107023 Characters**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**5.7MB**

FECHA DEL INFORME

**Jul 11, 2024 12:48 AM GMT-5****● 5% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 5% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 3% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

**● Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado

# PROYECTO DE INNOVACIÓN

## Resumen

El proyecto de innovación Chakra se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de biotecnología y valorización de la biodiversidad y la actividad económica de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca y busca motivar el consumo responsable de productos agrícolas para crear trabajos sostenibles, teniendo como población beneficiaria los agricultores de Huasahuasi, Tarma - Junín 2022.

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 crear una plataforma que conecte de manera responsable y sostenible el arduo fruto de los campos agrícolas con el mercado limeño, se trata de una aplicación móvil de venta por delivery de verduras, frutas, lácteos, y cereales producidos por agricultores de Huasahuasi, Tarma – Junín. Esta aplicación trae beneficios a sus usuarios por comprar productos cuyos procesos fueron responsables con el ambiente y sus productores; recibirán créditos que equivalen a moneda virtuales canjeables para sus siguientes compras. Además, incluimos planes de suscripción mensuales y anuales para recibir hasta 10 envíos gratuitos a tu domicilio, descuentos exclusivos en productos best-seller y recorridos por la aplicación libre de anuncios publicitarios.

Al hacer una compra proporcionas el desarrollo de trabajo sostenible en este distrito, pues cortamos con la cadena de distribución tradicional además de financiar programas y talleres educativos de agricultura responsable a los agricultores que nos proveen.

Para la experimentación se diseñaron prototipos de la aplicación, identidad de marca y empaque del producto. Realizamos talleres generativos virtuales para validar la propuesta visual de nuestra marca y su afinidad con nuestro público objetivo; interactuaron con la interfaz de nuestra aplicación para probar la comodidad de su uso y la adaptabilidad a sus requerimientos. Como resultados de nuestras validaciones tenemos los usuarios se sienten atraídos por el beneficio social de la marca a través de una actividad que consideran rutinaria. Consideran que puede llegar a ser una herramienta que les brinde facilidades inmediatas, como realizar las compras del mercado.

Se concluye que la solución propuesta ayude a nuestros usuarios a satisfacer tareas cotidianas como es la compra de productos agrícolas mientras ayudan a generar un cambio sostenible en el modelo de trabajo de los agricultores que cultivan estos productos y al uso responsable de sus tierras para preservar la fertilidad de los suelos peruanos. Se recomienda expandir las zonas de reparto a más distritos limeños y a su vez contactar con más agricultores de diferentes zonas del país para continuar generando cambios beneficiosos en sus vidas y en el nuestro ecosistema.