NOMBRE DEL EQUIPO



TUTTI

VOCERO DEL GRUPO ENCARGADO



JESUS TORRES

944921933

COMPROMISO DE EQUIPO

1 ESTABLECE DOS DÍAS DE REUNIÓN SEMANAL

Domingo	9:00 pm
Viernes	9:00 pm

2 SI EXISTE ALGO QUE EVITE TU ASISTENCIA A CLASE (VIAJE, ENFERMEDAD, RESPONSABILIDADES, ETC) HÁBLALO CON TU EQUIPO Y DÉJALO PLASMADO CON ANTELACIÓN

3 REGLAS DEL EQUIPO.

REGLA 1: LLegar Puntual a los MEET y tolerancia no más de 5 minutos.

REGLA 2:En caso de no entrar al Meet por fuerza mayor comunicarlo con antelación no más de 5 días.

REGLA 3:Si no cumple con la asignatura designada a tiempo por irresponsabilidad, tendrá que entregar doble avance en la siguiente clase o tarea.

REGLA 4:Siempre comunicar cualquier duda o problema sobre las tareas.

REGLA 5:Estar activo en las reuniones y siempre investigar más sobre la tarea o el proyecto.

REGLA 6:10 Minuto DE Break en cada MEET. (MEDIO DE REU O AL FINAL) NO PASARSE DE TIEMPO

ELEGIR LA ODS



ODS ELEGIDA



Tema elegido					
Los vendedores Informales alrededores de el emporio comercial	La oportunidad laboral a los recién egresados	Brechas salariales en el rubro textil.			
Diferencia salarial en cargos empresariales importantes entre hombres y	Las barreras que enfrentan las personas con discapacidad para acceder a la educación y el empleo en Perú.	Poca valoración por la mano de obra			
Falta de empleo decente	Pobreza	Exclusión social			

DEFINIR EL TEMA DEL PROYECTO

1. Metas asociadas a los ODS

Las barreras que enfrentan las personas con discapacidad para acceder a la educación y el	Tema más votado	Generar más empatía hacia estas personas.
Diferencia salarial en cargos empresariales importantes entre hombres y	Tema más votado	Promover que tanto hombres y mujeres reciban un sueldo justo sin importar su
El proceso de formalización de empresas cada vez se dificulta.	Tema más votado	Facilitar la igualdad de oportunidades a las grandes, medianas y pequeñas empresas con toda la información necesaria
Los vendedores Informales alrededores de el emporio comercial	Tema más votado	Promover la formalidad en esa area e inspirar confianza hacia al consumidor.
Poco o nulo conocimiento en la educación financiera para todas las personas.	Tema más votado	Que todos tenga la misma oportunidad de ser educados financieramente

2. Lo que me apasiona

Acariciar a perritos de la calle	Hablar de la conexión con la naturaleza.	Reutilizar mermas textiles para crear un nuevo producto
Comprar todo por la misma web oficial y no comprarles a terceros.	No promover la informalidad en las calles con comprarles a los ambulantes.	Vender cosas mías que ya no uso en vez de botarlos.
Escuchar música en tiempo libre	Ver películas antiguas	Observar
Mantener mi cuarto limpio		Nuevos casos Covid 2024
	Buscar nuevos temas musicales	

3. Lo que sé hacer (habilidades)

Crear campañas contra la informalidad mediante el uso de redes sociales,	Persuadir y discernir qué es lo malo y bueno en hacer una comprar en tales lugares que ofrecen cosas de dudosa procedencia.
Flexibilidad a los cambios	Busco soluciones inmediatas ante situaciones tensas en el proceso de confección, diseño y acabados.

Empatía	Perseverante	
Compartir información	Original	Enseñar

Redactar el tema





La venta informal ambulatoria en el Emporio Comercial de Gamarra

MAPA DEL PROBLEMA

1) Todo lo que no funciona

Tratar de manera ofensiva a los ambulantes,sin respeto

La delincuencia alrededor de la zona es algo que no nos permite tomar acción

No tener algo planificado por tiempo largo en mover a los ambulantes en

Botar a los ambulantes por un día.

1) Por qué?

Botar a los ambulantes por un día; no funciona porque de igual forma se situarán en zonas aledañas ya que ellos viven del día a día.

El reto de mover a todos los ambulantes en un mejor lugar, No funcionaria ya que hay demasiadas personas, además se tendria que planificar con un año de anticipación para que todo pueda salir bien.

La falta de oportunidad y falta de empatía en todos lados, hace que no funcione ningún

La delincuencia alrededor de gamarra es muy alto, lo cual eso genera inseguridad en las calles de esa zona, entonces no funcionaria un plan reubicación sin

Dar un trato agresivo u ofensivo a los ambulantes es una muy pésima manera de erradicar el problema principal. por lo tanto no va a funcionar si nosotros primero no

El ser ambulante no te define como delincuente; tener esa ideología solo abre esa brecha de indiferencia lo que no permite

Si no se cuenta con un lugar al cual vamos a reposicionar a los ambulantes, el plan principal no funcionaria ya que esto es lo más importante, ya que sin eso los ambulantes estarian



2) Todo lo que funciona

Combatir con la delincuencia que hay alrededores mediante más monitoreo de

Contratar mejor personal, la cual esté capacitada para poder tratar con los ambulantes de la mejor manera

Tratar de dialogar con los ambulantes de manera

Ayudar a los ambulantes con su reubicación con un lugar ya

2) Por qué?

A través de la campaña buscamos generar confianza entre personas y ambulantes

Reubicándolos podremos garantizar las zonas un tanto más confiables

Ayudara a que entiendan que podrian tener más opciones que solo estar en los costados de gamarra

Esto generará empatía con los ambulantes y hará que confíen más en la gente

Al colocar más cámaras y contratar más personal para que vigilen, hace que gamarra se vuelva poco a poco más seguro, ya que con eso y con la mano de la policía, el

Con los ternas contratados, hará que el seguimiento a los cobradores de cupos sea más efectivo y con ello erradicar a mayor escala el problema de gamarra.

Sí funciona porque en la campaña se brindará toda información útil donde se aclararán todas sus dudas.

Sí funcionaría porque esa comunicación generará armonía en el espacio.

Sí funcionaria porque se crearían programas de protección social.

MAPA DEL PROBLEMA

4) Matriz de priorización



Menos urgente

No tener algo planificado por tiempo largo en mover a los ambulantes en otra

Tratar de manera ofensiva a los ambulantes,sin

La delincuencia alrededor de la zona es algo que no nos permite

Más urgente de

CONTEXTO DPESTA

INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO

OPORTUNIDADES

AMENAZAS

D

DEMOGRÁFICO

Aproximadamente 10 millones de personas viven en Lima Metropolitana, de las cuales el 30% se encuentra en situación de pobreza o extrema pobreza.
Gamarra es un centro comercial importante en Lima y ofrece trabajo a miles de personas.

1. El alto porcentaje de población en situación de pobreza o extrema pobreza representa una oportunidad para crear oportunidades de empleo formales.

Si se crean más oportunidades de empleo formales, se reducirá la presión sobre el comercio informal y se incentivará a las personas a formalizarse.

1. La falta de acceso a educación y capacitación representa una amenaza para la formalización del comercio informal.
Si las personas que se dedican al comercio informal no tienen acceso a educación y capacitación, será más difícil que se formalicen.

P

POLÍTICO

Para controlar el comercio informal en Perú, el gobierno ha establecido mercados temporales y otorgado permisos especiales a los vendedores ambulantes.
No obstante, el comercio informal en Gamarra no ha sido abordado adecuadamente por estas acciones.

1. Creación de empleo: El comercio informal genera empleo para miles de personas en Gamarra. Si se regulará adecuadamente, se podrían crear más empleos formales y mejorar las condiciones de trabajo de los vendedores informales.
2. Incremento de la recaudación fiscal: El comercio informal evade impuestos, lo que representa una pérdida de ingresos para el Estado. Si se regulará adecuadamente, el Estado podría recaudar más impuestos y destinarlos a mejorar la infraestructura y los servicios públicos en Gamarra.

Resistencia al cambio: Los vendedores informales pueden resistirse al cambio y a las nuevas regulaciones. Esto podría generar conflictos y violencia.
Corrupción: La regulación del comercio informal puede ser susceptible a la corrupción. Los funcionarios públicos podrían exigir sobornos a los vendedores informales para otorgarles permisos o ignorar sus actividades ilegales.
El enfoque estructuralista: este fenómeno ocurre porque el capitalismo moderno no genera puestos laborales suficientes, por lo que los desempleados apelan al trabajo informal como salida.
El enfoque liberal: el trabajo informal es causado por los costos de transacción por parte del Estado, y acusan directamente a las trabas burocráticas para la formalidad.

E

ECONÓMICO

Según datos oficiales publicados recientemente por el Instituto Nacional de Estadística e Informática de Perú (INEI), el 73% de los trabajadores en Perú tienen un empleo informal. Más de 12 millones de personas trabajan en el país, principalmente mujeres, como resultado de esa situación.
En Gamarra se pueden encontrar más de 25,000 empresas textiles, incluyendo tiendas comerciales, productores y contratistas, servicios de subcontratación y proveedores.No obstante, se trata de trabajos no oficiales que no confían en el potencial aumento del PBI, por lo que es importante fomentar la creación de empleos formales.

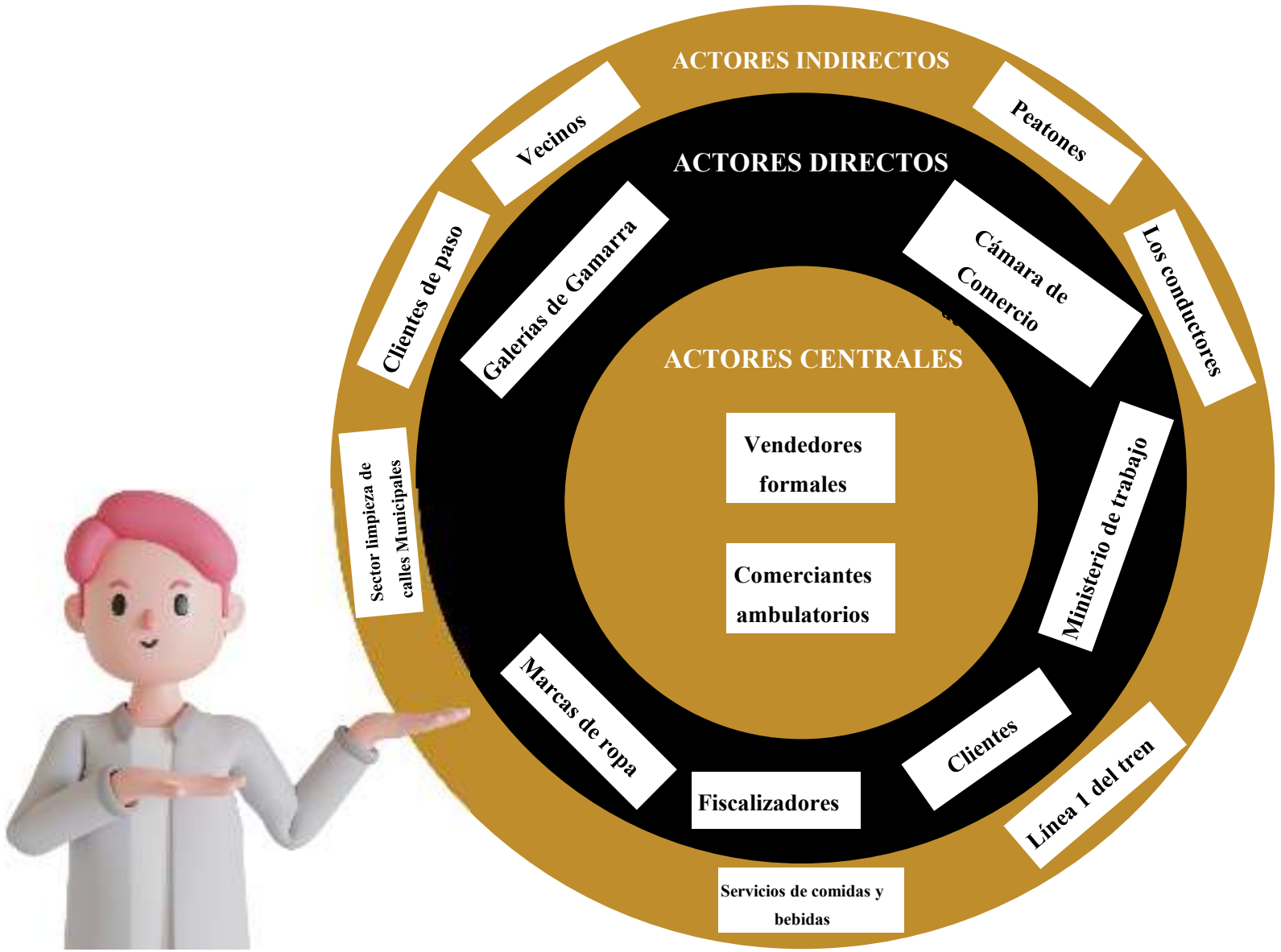
Diversidad de empleos: La variedad de oficios permite que los trabajadores se desenvuelven en un abanico de oportunidades laborales; sin embargo, las condiciones de trabajo son precarias, no se respetan los derechos laborales y no existen programas de protección social.

1. Desarrollo económico: La informalidad limita la recaudación de impuestos y la inversión en infraestructura y servicios públicos. Además, puede erosionar la competencia justa entre empresas formales e informales, lo que dificulta la creación de un ambiente empresarial equitativo.
2. Normativas excesivamente restrictivas: Normativas locales que imponen requisitos demasiado estrictos para la operación de negocios, como altas tarifas de licencia o regulaciones complicadas, pueden dificultar la formalización y limitar el crecimiento de los comerciantes formales.

CONTEXTO DPESTA

INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
S SOCIOCULTURAL: La tasa de deserción escolar en Perú es del 6.3%, según datos del Ministerio de Educación (Minedu). Según una encuesta realizada por el INEI en 2021, 22 de cada 100 jóvenes de 17 a 18 años no han completado su educación secundaria, mientras que 5 de cada 100 jóvenes de 13 a 19 años no lo han hecho.	El grado de estudio se mide en oportunidades laborales: La educación es vital para no tener que trabajar en la informalidad, pero el problema en el Perú es que el rendimiento es una consecuencia del nivel socioeconómico que viven los estudiantes.	Contrataciones limitantes: Las empresas formales en la actualidad tienden a contratar a personas mínimo con un nivel básico de estudios a superiores, por ende la mayoría tiende a optar por trabajos informales donde no cuentan con remuneraciones justas, derecho laboral, jubilación y seguro médico (prestaciones legales).
T TECNOLÓGICO: En las entradas a Gamarra se colocaron 41 cámaras. Estos incluyen un sistema que reconoce rostros en tiempo real. Las cámaras de videovigilancia que se han instalado en el área permiten el reconocimiento facial para identificar a posibles delincuentes e infractores. Las pantallas están monitoreadas todo el día para ver los rostros en tiempo real.	Más control en la identificación de personas en Gamarra. Con esto podemos ver quien sale o quien entra en todo momento lo cual nos ayuda con la información en la mano para cualquier eventualidad.	El alto porcentaje de población en situación de pobreza o extrema pobreza representa una oportunidad para crear oportunidades de empleo formales. Si se crean más oportunidades de empleo formales, se reducirá la presión sobre el comercio informal y se incentivará a las personas a formalizarse.
A AMBIENTAL: Según Canal N, durante los fines de semana prolongados, el tráfico en el distrito comercial de Gamarra, Perú, se ha convertido en un problema importante debido a la reducción de vías de tres carriles a uno en la avenida Aviación debido al comercio ambulatorio, lo que está causando retrasos importantes en los desplazamientos. En particular, el camino de Grau a México, que actualmente puede tardar hasta 40 minutos si se recorre alrededor del mediodía.	Habilitar toda la pista de 28 de julio con Aviación: Con eso podemos reducir drásticamente el caos vehicular que hay en dicho sitio, por lo tanto es una oportunidad muy grande para no desperdiciarlo y hacer que gamarra sea menos estresante.	Poca presencia de policías de tránsito y semáforos: Sin ellos, el caos persistirá y sobre todo aún más probable que haya accidentes concurridamente.

MAPA DE ACTORES



PLAN DE INVESTIGACIÓN CENTRADA EN PERSONAS

¿Qué quiero aprender? Define el objetivo de la herramienta de investigación	Método ¿Qué método utilizarías para levantar la información?	Característica de la muestra ¿Cómo es el perfil de las personas que serán reclutadas? Sé específico	Recursos ¿Qué materiales necesito para ejecutar esta herramienta de investigación?
Analizar las opiniones y el comportamiento que tienen las personas con respecto a los vendedores informales	80 ENCUESTAS	Hombres y mujeres, clientes, vecinos y empresarios Edad: 20-55	Google forms
Repasar todos los datos, buscar patrones, identificar cuáles son las motivaciones detrás de esos patrones y entenderlos a profundidad.	10 ENTREVISTAS	A los vendedores Formales e informales.	Computadora Laptop Google meet Libretas de notas
Analizar a nuestros actores centrales de nuestra problemática principal cuyo son los AMBULANTES	3 OBSERVACIONES DE CAMPO	A los vendedores Formales e informales.	Canva Excel Google drive Libretas de notas
Qué tanto saben acerca de la formalización	2 TALLERES GENERATIVOS	Emprendedores formales e informales	Muestra de materiales Internet Celular Laptop

GUIÓN ENCUESTAS

Preguntas generales

- **Sexo: ¿Cuál es su sexo?**
- **Edad: ¿Cuál es su edad?**
- **Nivel educativo: ¿Cuál es su nivel educativo?**
- **Profesión o ocupación: ¿Cuál es su profesión u ocupación?**
- **Ingresos mensuales: ¿Cuál es su ingreso mensual?**
- **Lugar de residencia: ¿En qué lugar reside?**
- **Tiempo de residencia en Lima: ¿Cuánto tiempo lleva residiendo en Lima?**
- **Motivos de la migración: ¿Cuáles fueron los motivos de su migración?**

Preguntas específicas

- **Motivos para la venta informal: ¿Por qué decidió dedicarse a la venta informal?**
- **Tipo de productos o servicios que vende: ¿Qué tipo de productos o servicios vende?**
- **Lugar de adquisición de los productos o servicios: ¿Dónde adquiere los productos o servicios que vende?**
- **Precio de venta de los productos o servicios: ¿Cuál es el precio de venta de los productos o servicios que vende?**
- **Horarios de trabajo: ¿Cuáles son sus horarios de trabajo?**
- **Beneficios de la venta informal: ¿Cuáles son los beneficios de la venta informal?**
- **Desventajas de la venta informal: ¿Cuáles son las desventajas de la venta informal?**
- **Percepción del riesgo de la venta informal: ¿Cómo percibe el riesgo de la venta informal?**
- **Conocimiento de las políticas públicas para la formalización de los vendedores informales: ¿Conoce las políticas públicas para la formalización de los vendedores informales?**
- **Opinión sobre las políticas públicas para la formalización de los vendedores informales: ¿Qué opina sobre las políticas públicas para la formalización de los vendedores informales?**



GUIÓN ENCUESTAS

Preguntas generales

- **Sexo: ¿Cuál es su sexo?**
- **Edad: ¿Cuál es su edad?**
- **Nivel educativo: ¿Cuál es su nivel educativo?**
- **Profesión o ocupación: ¿Cuál es su profesión u ocupación?**
- **Ingresos mensuales: ¿Cuál es su ingreso mensual?**
- **Lugar de residencia: ¿En qué lugar reside?**
- **Tiempo de residencia en Lima: ¿Cuánto tiempo lleva residiendo en Lima?**
- **Motivos de la migración: ¿Cuáles fueron los motivos de su migración?**

Preguntas abiertas

- **¿Qué opina sobre la problemática de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?**
- **¿Qué sugerencias o recomendaciones haría para mejorar la situación de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?**
- **Percepción de la competencia entre vendedores formales e informales en Gamarra: ¿Cómo percibe la competencia entre vendedores formales e informales en Gamarra?**
- **Opinión sobre la problemática de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra: ¿Qué opina sobre la problemática de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?**
- **¿Qué sugerencias o recomendaciones haría para mejorar la situación de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?**
- **¿Cuáles son las principales diferencias que percibe entre las compras en Gamarra y las compras en otros lugares?**
- **¿Qué opina sobre la posibilidad de que los vendedores informales se formalicen?**
- **¿Qué beneficios cree que tendría la formalización de los vendedores informales para los compradores?**



GUION ENTREVISTAS

Introducción

La finalidad de esta entrevista es el saber y el sentir del ambulante y cliente sobre el caos que hay en gamarra, el motivo el por qué cree usted que sigue persistiendo el problema y sobre todo como que opciones de soluciones se podría mostrar por uno mismo ante tanto problema.

Sección 1

- ¿Cuál es su nombre y su edad?
- ¿Con qué frecuencia va a Gamarra?
- ¿Usted Trabaja en Gamarra?
- ¿Dónde vive?
- ¿Usted tiene hijos?
- ¿Qué afinidad tiene en comprar ropa en Gamarra?
- ¿Cree que los precios en Gamarra son más accesibles que en otros lugares?
- ¿Alguna vez usted ha pasado por los alrededores de gamarra?
- ¿Cuál es su impresión al entrar a Gamarra?
- ¿Usted le compra a los ambulantes?

Sección 2

- ¿Qué sensación le deja al encontrarse con las avenidas repletas en cualquier parte del emporio?
- ¿Qué es lo que siente cuando ingresa al Emporio Comercial de Gamarra y está rodeado de muchos ambulantes?
- ¿A sido víctima de un robo o conflicto en Gamarra? Cuéntenos su experiencia
- ¿Cómo se siente al ingresar y al salir del Emporio Comercial de Gamarra
- ¿Prefiere comprarle a los negocios ambulatorios o a las galerías internas de Gamarra? ¿Por qué?
- ¿Cuán considerable cree que es el tiempo que se toma en realizar todas sus compras con las avenidas saturadas?
- ¿Conoces la procedencia de lo que consumes?

Sección 3

- ¿Cree usted que funcionará trasladar a los ambulantes a un lugar estable?
- ¿Espera que Gamarra se llene nuevamente de ambulantes después de desalojarlos?
- Dentro de 5 años, ¿piensa que Gamarra seguirá siendo la misma como está actualmente?
- ¿Gamarra sería un buen lugar donde comprar tus cosas si no habría informalidad, delincuencia e inseguridad a sus alrededores? ¿Por qué?

Cierre

- ¿Qué consejo le brindamos a la persona que desea emprender de manera independiente?
- ¿Tiene algo más que decir y desea comentarnos?
- Muchas Gracias por ofrecernos su valioso tiempo ante esta entrevista, será de mucha ayuda.

GUION ENTREVISTAS

Introducción

INTRODUCCIÓN:
La finalidad de esta entrevista es el saber y el sentir del ambulante y cliente sobre el caos que hay en gamarra, el motivo el por que cree usted que sigue persistiendo el problema y sobre todo como que opciones de soluciones se podría mostrar por uno mismo ante tanto problema.

Sección 1

- ¿Cuál es su nombre y su edad?
- ¿Con qué frecuencia va a Gamarra?
- ¿Usted tiene hijos?
- ¿Vive cerca a Gamarra?
- ¿Qué primera impresión se lleva al entrar a Gamarra?
- ¿Qué artículos consume de Gamarra?
- ¿Qué opina en cuanto a precios en comparación a otros lugares?
- ¿Usted Trabaja en Gamarra? ¿Cuál es su oficio?
- ¿Cuánto tiempo lleva usted como trabajador Independiente?

Sección 2

- ¿Qué es lo que lo motiva a seguir como independiente?
- Le han cobrado "cupo" por trabajar en las calles de gamarra?
- ¿A sido victima de un robo o conflicto en Gamarra? Cuéntenos sus experiencia
- ¿Alguna vez has sido testigo de un acto de abuso de autoridad por parte de los fiscalizadores? ¿Cuéntenos qué sintió y observó?
- ¿Si le damos la facilidad y los medios de trabajar de manera formal con los procesos adecuados, usted lo aprovecharía?
- ¿Usted tomaría un taller interactivo donde se muestre y se enseñe los beneficios de un trabajo formal?

Sección 3

- ¿Si se emplea un sistema que sea óptimo y funcional ante el problema de la informalidad en Gamarra, donde promete erradicar y disminuir la delincuencia en dicho lugar, mantener las calles limpias y aledaños y por último trasladar a los ambulantes en un sitio donde ellos puedan seguir emprendiendo de manera formal, usted espera que eso funcione?
- ¿Espera que Gamarra se llene nuevamente de ambulantes después de desalojarlos?
- Dentro de 5 años, ¿piensa que Gamarra seguirá siendo la misma como está actualmente?
- ¿Gamarra sería un buen lugar donde comprar tus cosas si no habría informalidad, delincuencia e inseguridad a sus alrededores? ¿Por qué?

Cierre

- ¿Tiene algo más que decir y desea comentarnos?
- Muchas Gracias por ofrecernos su valioso tiempo ante esta entrevista, será de mucha ayuda.

GUIÓN TALLER GENERATIVO PARA COMPRENDER

Introducción

¡Hola!
Somos estudiantes de Toulouse Lautrec y nos encontramos en búsqueda de valiosa información para tener una base de datos que nos lleve a tener un plan de acción con la problemática ya expuesta.

Queremos entender el porqué de las acciones que van en contra de las políticas públicas ya existentes por las autoridades de la zona. También cuál es su motivación, quejas y dolencias con su entorno para poder tomar acción frente a esos hechos.

Las partes del taller consisten en primero conocer quiénes son; preguntarles el cómo se sienten, qué acciones toman y cómo actúan al respecto.

Sección

3

Emprendedores

Realizar una dinámica interactiva entre los usuarios donde nosotros proporcionamos una pizarra que tienen figuras representativas con el problema y detrás lo menciona. Cada participante tiene la oportunidad de discutir y dar su punto de vista.

El taller consta de tres sesiones, con distintos temas acerca de la informalidad y los beneficios de ser formal. Cada sesión durará 40 min aproximadamente, con la única finalidad de instruir y ayudar al actor central y al actor directo.

Clientes

Realizar una dinámica interactiva que consiste en realizar una maqueta donde se encuentre la zona de la victoria, donde se distingue por colores las zonas rojas.

El taller se basa en que los usuarios coloquen pines donde han sido afectados o se han sentido incómodos al realizar sus actividades.

Cierre

De qué manera podríamos actuar aplicando lo aprendido

Que nos llevamos de la sesión

La sesión ha llegado a ampliar su punto de vista ante esta problemática.

GUIÓN TALLER GENERATIVO PARA COMPRENDER

Introducción

¡Hola!
Somos estudiantes de Toulouse Lautrec y nos encontramos en búsqueda de valiosa información para tener una base de datos que nos lleve a tener un plan de acción con la problemática ya expuesta.

Queremos entender el porqué de las acciones que van en contra de las políticas públicas ya existentes por las autoridades de la zona. También cuál es su motivación, quejas y dolencias con su entorno para poder tomar acción frente a esos hechos.

Las partes del taller consisten en primero conocer quiénes son; preguntarles el cómo se sienten, qué acciones toman y cómo actúan al respecto.

Sección

3

Emprendedores

Realizar una dinámica interactiva entre los usuarios donde nosotros proporcionamos una pizarra que tienen figuras representativas con el problema y detrás lo menciona. Cada participante tiene la oportunidad de discutir y dar su punto de vista.

El taller consta de tres sesiones, con distintos temas acerca de la informalidad y los beneficios de ser formal. Cada sesión durará 40 min aproximadamente, con la única finalidad de instruir y ayudar al actor central y al actor directo.

Clientes

Realizar una dinámica interactiva que consiste en realizar una maqueta donde se encuentre la zona de la victoria, donde se distingue por colores las zonas rojas.

El taller se basa en que los usuarios coloquen pines donde han sido afectados o se han sentido incómodos al realizar sus actividades.

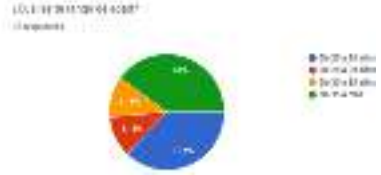
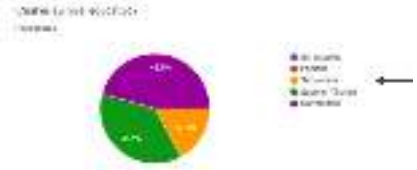
Cierre

De qué manera podríamos actuar aplicando lo aprendido

Que nos llevamos de la sesión

La sesión ha llegado a ampliar su punto de vista ante esta problemática.

DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA	RESULTADOS	CRUCE DE DATOS
GÉNERO		EL 70% DE NUESTRO PÚBLICO SON MUJERES EN UN RANGO DE EDAD DE 35 A MÁS.
¿Cuál es tu rango de edad?		
¿Cuál es su nivel educativo?		EL 55% TIENE UN NIVEL EDUCATIVO UNIVERSITARIO SE ENCUENTRA LABORANDO EN PLANILLA
¿Cuál es su profesión u ocupación?		

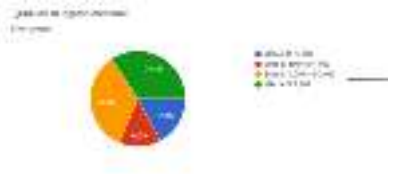
DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA

RESULTADOS

CRUCE DE DATOS

¿Cuál es su ingreso mensual?



EL 34% DE NUESTROS USUARIOS TIENEN UN INGRESO MENSUAL ENTRE 1000 A MÁS DE 2000.

¿En qué distrito reside?



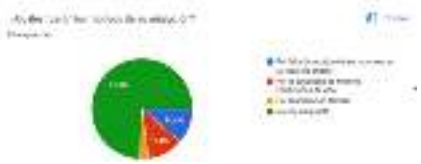
EL 50% SE ENCUENTRA UBICADO EN DISTRITOS QUE LIMITAN CON GAMARRA

¿Cuánto tiempo lleva residiendo en Lima?



EL 70% NO ES EMIGRANTE Y RESIDE EN LIMA

¿Cuáles fueron los motivos de su migración?



DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA

¿Qué opina sobre la problemática de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra? (El problema Principal es sobre la corrupción alrededor de Gamarra y el mal trato de parte de los fiscalizadores hacia los ambulantes)

RESULTADOS



CRUCE DE DATOS

El 95% de usuarios está de acuerdo con que la problemática se basa en incompetencia de autoridades, precarias oportunidades y falta de educación.

LINK ENCUESTA

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdheqyMuSjz_DdTC86zQNudQjXMhpI9c1NfKj5z1dvhZ7U0cA/viewform

DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA

¿Cómo percibe la competencia entre vendedores formales e informales en Gamarra?

RESULTADOS



CRUCE DE DATOS

El 90% percibe que la competencia es desleal y que al abaratar precios perjudica a los que se encuentran en regla.

El 10% opina que se deberían reubicar en un espacio cercano y todos tengan ese espacio donde obtengan ganancias.

DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA

¿Qué opina sobre la problemática de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?

RESULTADOS



CRUCE DE DATOS

El 75% opina que se debe reforzar el plan estratégico, reforzar la información a través de capacitaciones y asignarles un espacio agradable.

DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA

¿Qué opina sobre la posibilidad de que los vendedores informales se formalicen?

RESULTADOS



CRUCE DE DATOS

El 70% piensa que la transición de la informalidad debe ser más amigable

DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA

¿Qué sugerencias o recomendaciones haría para mejorar la situación de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?

RESULTADOS



CRUCE DE DATOS

El 80% opina que se deberían realizar junte de asociaciones para que sean escuchados..

DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA

¿Cuáles son las principales diferencias que percibe entre las compras a dentro de las galerías de Gamarra y las compras en los ambulantes alrededor de Gamarra?

RESULTADOS



CRUCE DE DATOS

El 95% dice que por seguridad y garantía prefieren comprar en tiendas formales que les brinden boleta de compra del producto adquirido.

DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA

¿Qué beneficios cree que tendría la formalización de los vendedores informales para los compradores?

RESULTADOS







CRUCE DE DATOS

El 90% cree que se sentiría más seguro, confiable y satisfactorio con el ambiente despejado.

DESCARGAS ENCUESTAS

PREGUNTA

¿Qué beneficios cree que tendría la formalización de los vendedores informales para los compradores?

RESULTADOS



CRUCE DE DATOS

El 90% cree que se sentiría más seguro, confiable y satisfactorio con el ambiente despejado.

DESCARGAS ENTREVISTAS 1

Entrevistador/a: JESUS TORRES
Nombre del entrevistado/a: Paola Palacios
Fecha y hora: 11/02/24 - 4 pm

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Cuál es su nombre y su edad?	Paola Palacios ,19 AÑOS
¿Usted tiene hijos?	No
¿Vive cerca a Gamarra?	No
¿Con qué frecuencia va Gamarra?	Una vez por semana
¿Qué sensación le deja al encontrarse con las avenidas repletas en cualquier parte del emporio?	Una Sensación de desagradado
¿Qué es lo que siente cuando ingresa al Emporio Comercial de Gamarra y está rodeado de muchos ambulantes?	Siento desesperación y miedo por qué me roben o perderme
¿A sido víctima de un robo o conflicto en Gamarra? Cuéntenos su experiencia	Una vez presencié un conflicto entre fiscalizadores y ambulantes

DESCARGAS ENTREVISTAS

¿Qué primera impresión se lleva al entrar a Gamarra?	Demasiada gente, muy sucio y algo ruidoso
¿Qué artículos consume de Gamarra?	Ropa de mujer más que todo
¿Qué opina en cuanto a precios en comparación a otros lugares?	Vendedora en tienda
¿Usted Trabaja en Gamarra? ¿Cuál es su oficio?	Vendedora en tienda
Cuánto tiempo lleva usted como trabajador Independiente?	Soy vendedora en tienda
¿Cómo se siente al ingresar y al salir del Emporio Comercial de Gamarra?	Siento un poco de ansiedad al ver gente
Prefiere comprarle a los negocios ambulatorios o a las galerías internas de Gamarra? ¿Por qué?	Depende si los ambulantes tienen el mismo producto que yo deseo
¿Cuán considerable cree que es el tiempo que se toma en realizar todas sus compras con las avenidas saturadas?	Depende si es campaña navideña puede ser 4 horas pero en otras ocasiones me demoro 2 horas
Conoces la procedencia de lo que consumes?	No

DESCARGAS ENTREVISTAS

¿Espera que Gamarra se llene nuevamente de ambulantes después de desalojarlos??

Espero que no ya que sería muy lamentable

Dentro de 5 años, ¿piensa que Gamarra seguirá siendo la misma como está actualmente?

No, tendría más galerías , espero que sea más limpia y ordenada

¿Gamarra sería un buen lugar donde comprar tus cosas si no habría informalidad, delincuencia e inseguridad a sus alrededores? ¿Por qué?

Claro que sí , por la calidad de sus productos, y por los precios cómodos que brindan

¿Qué consejo le brindamos a la persona que desea emprender de manera independiente?

Que no se vayan por el camino más fácil que es la informalidad.

¿Tiene algo más que decir y desea comentarnos?

Que el gobierno distrital no solamente debe trabajar en eso si no también en la seguridad y limpieza

DESCARGAS ENTREVISTAS 2

Entrevistador/a: JESUS TORRES
Nombre del entrevistado/a: Carla iglesias
Fecha y hora: 11/02/24 - 6 pm

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Usted tiene hijos?	Sí
¿Vive cerca a Gamarra?	Vive en el Callao
¿Con qué frecuencia va Gamarra??	Todos los días
¿Qué primera impresión se lleva al entrar a Gamarra?	Caos, incomodidad para transitar y hacer sus compras.
¿Qué es lo que lo motiva a seguir como independiente?	Por sus clientes fijos, rutina
¿Le han cobrado "cupo" por trabajar en las calles de gamarra?	Sí
¿A sido víctima de un robo o conflicto en Gamarra? Cuéntenos sus experiencia	Sí, robo de pertenencias personales.
¿Alguna vez has sido testigo de un acto de abuso de autoridad por parte de los fiscalizadores? ¿Cuéntenos qué sintió y observó	Sí, fue espectadora de agresión de fiscalizadores hacia ambulantes

DESCARGAS ENTREVISTAS 2

¿Qué artículos consume de Gamarra?

Ropa interior, ropa de niña

¿Qué opina en cuanto a precios en comparación a otros lugares??

Conviene comprar por mayor

¿¿Usted Trabaja en Gamarra? ¿Cuál es su oficio?

Vendedora en tienda

¿Cuánto tiempo lleva usted como trabajador Independiente?

Aproximadamente 5 años

¿Si le damos la facilidad y los medios de trabajar de manera formal con los procesos adecuados, usted lo aprovecharía?

Claro que sí, siempre y cuando sea un lugar accesible y rentable.

¿Usted tomaría un taller interactivo donde se muestre y se enseñe los beneficios de un trabajo formal?

Sí, está abierta aprender.

¿Si se emplea un sistema que sea óptimo y funcional ante el problema de la informalidad en Gamarra, donde promete erradicar y disminuir la delincuencia en dicho lugar, mantener las calles limpias y aledaños y por último trasladar a los ambulantes en un sitio donde ellos puedan seguir emprendiendo de manera formal, usted espera que eso funcione?

Sí, cree que si es ubicada en una buena zona funcionaria.

DESCARGAS ENTREVISTAS 2

¿Espera que Gamarra se llene nuevamente de ambulantes después de desalojarlos?

Espera que no, para la tranquilidad del entorno.

¿Dentro de 5 años, piensa que Gamarra seguirá siendo la misma como está actualmente?

Piensa que todo se debe al chip de las personas, sino seguirá igual.

¿Gamarra sería un buen lugar donde comprar tus cosas si no habría informalidad, delincuencia e inseguridad a sus alrededores? ¿Por qué?

Sí, porque existe calidad por encima de todo.

ENCUESTAS:

ORGANIZAR

ORGANIZAR POR PATRONES

CONSTRUIR CATEGORÍAS

Percepciones económicas (ingresos)

Percepciones del entorno problemático

Percepción de comercio (informal a formal)

Percepción de comercio informal

Percepción acerca de la formalización

ENTREVISTAS:

Ruta Solidos

18 años

No

No

No


64 años
SI
Todos los días


59 años
¿Usted tiene hijos?
SI
¿Vive cerca a Gamarra?
Vive en la Victoria
¿Con qué frecuencia va Gamarra?
No por el momento
Años
Años

ORGANIZAR

Organiza acá los datos recopilados, encuentra patrones, similitudes, e incluso contradicciones. Asigna un nombre a cada grupo, o dale un significado, así crearás categorías de análisis.

Incomodidad

- Ver peleas entre vendedores informales y serenazgo
- Lugar muy lleno, difícil comprar productos en determinados momentos
- Suciedad por parte de los ambulantes

Percepción del ambiente

- Contaminación sonora
- Desorden
- Contaminación
- Inseguridad
- Saturación de personas al transitar
- Basura alrededores
- Alteración del orden público
- Calles estrechas e imposible de pasar

Conocimiento del Problema

- Necesidades económicas
- Falta de oportunidades
- Maltrato de autoridades
- Corrupción municipal
- La cobra de cupo por parte de los delincuentes

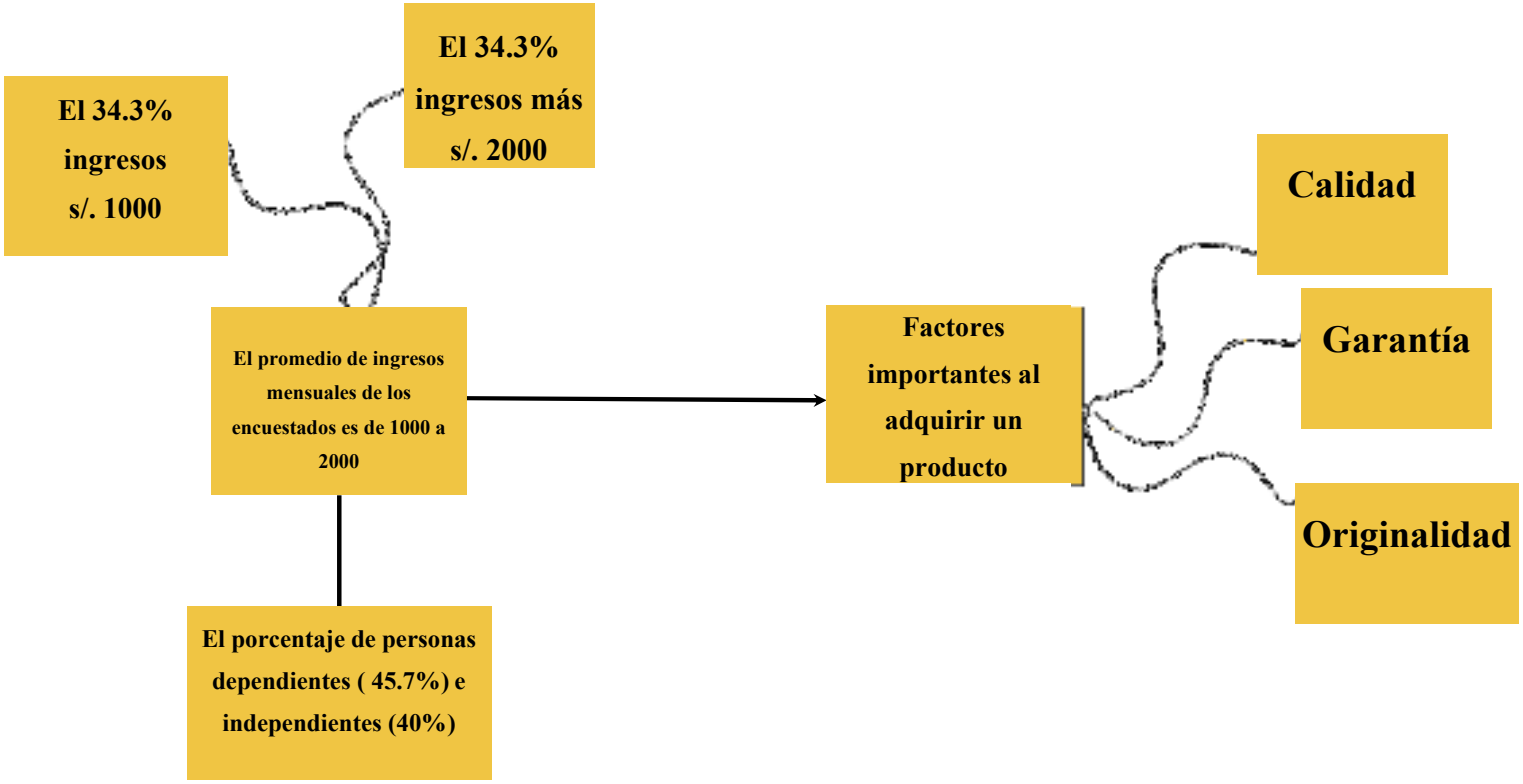
Adquisición de producto

- Inconformidad de experiencia de compra
- Dudosa calidad
- Temor que puedan estafarlos con el precio.
- Precios Abaratados
- Inconformidad de experiencia de compra
- No saber si el producto es original o replica.

Interpretar

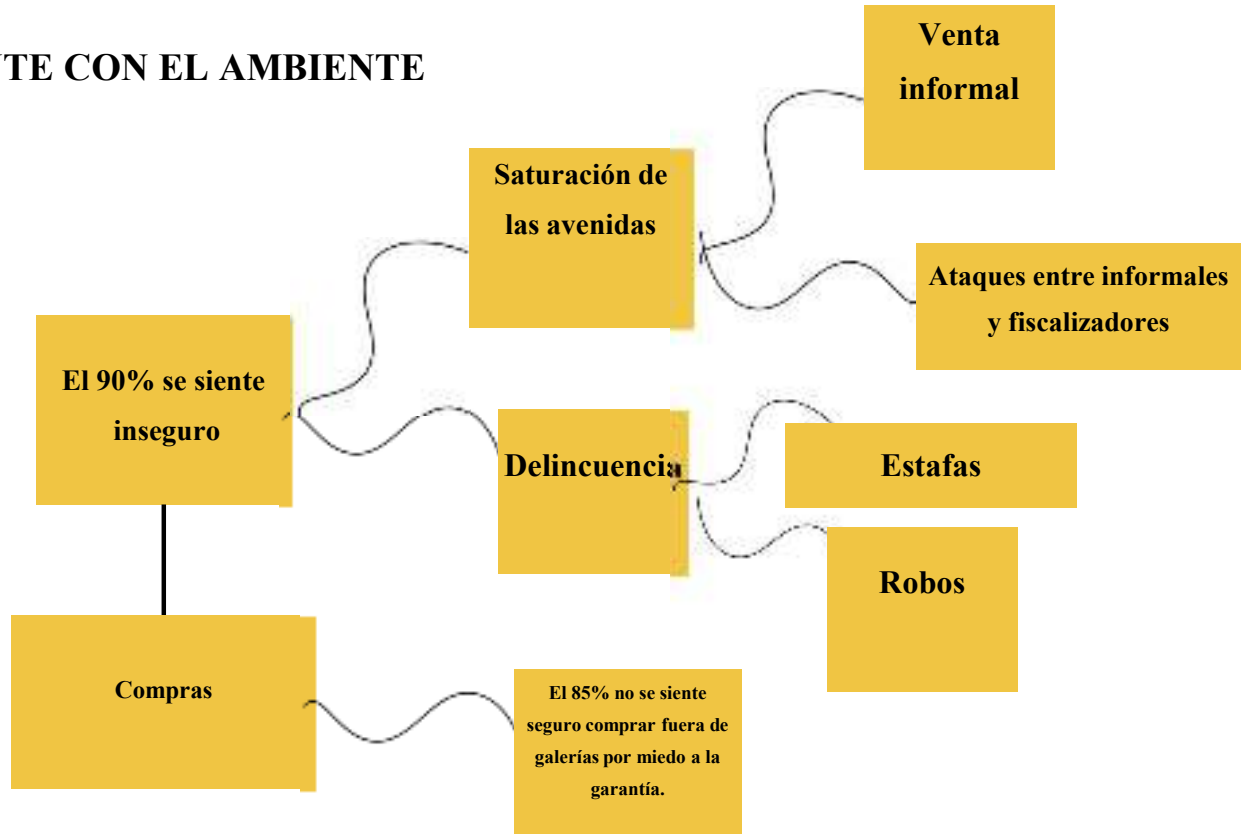
Organiza acá los datos recopilados, encuentra patrones, similitudes, e incluso contradicciones. Asigna un nombre a cada grupo, o dale un significado, así armarás categorías de análisis.

FACTORES ECONÓMICOS



Interpretar

PERCEPCIÓN DEL CLIENTE CON EL AMBIENTE



Percepción de la problemática

PERCEPCIÓN DEL CLIENTE CON EL AMBIENTE



Insights

Juana

1. Describimos el contexto...	2. Comunicamos el dilema...	3.Identificamos el porqué...	4. Descubrimos la motivación...	5. Estado ideal
Vendedora ambulante señora emprendedora	Juana de 27 años, es una mujer luchadora y resiliente que ha aprendido a desenvolverse en un entorno informal.	Constante acoso por parte de los serenos y la policía. Multas y decomisos de su mercadería. Incertidumbre sobre su futuro y el de su negocio	Seguridad para trabajar sin miedo a ser perseguida. Un lugar estable para vender sus productos. Mayor acceso a créditos y beneficios para su negocio.	Estar tranquila sabiendo que mi mercadería no correrá peligro y estar capacitada para volverme formal algún día
INSIGHT	Quisiera conocer estrategias para que los fiscalizadores no me arrebaten la mercadería , a su vez me gustaría estar capacitada para encontrar el mejor camino para volverme una trabajadora formal.			

Insights

Juan

1. Describimos el contexto...	2. Comunicamos el dilema...	3.Identificamos el porqué...	4. Descubrimos la motivación...	5. Estado ideal
Empresario formal de prendas unisex.	Juan de 40 años, vende prendas de vestir unisex en su negocio de manera formal, pero se ve afectado por la demanda de los ambulantes.	Porque hay competencia entre precios de los productos y de manera desleal.	Fidelizar a sus clientes por medio de su diferencial en calidad de su mercadería.	Mayor seguridad y control para su negocio cuando hay conflicto entre los ambulantes y fiscalizadores lo que les obliga a cerrar su negocio.

INSIGHT	Quisiera encontrar alguna forma de poder disminuir la demanda ambulatoria y contribuir con la falta de información en los vendedores ambulantes.

Insights

Samuel

1. Describimos el contexto...	2. Comunicamos el dilema...	3.Identificamos el porqué...	4. Descubrimos la motivación...	5. Estado ideal
Joven que compra a los ambulantes.	Samuel 23 años, dice que Gamarra es un buen lugar para entretenerse y comprar a buen precio.	Es alguien que le encanta la variedad de productos, por ello siempre está pendiente a las nuevas cosas que llegan por parte de los ambulantes.	El querer explorar y entretenerse en sus días libres y el encontrar cosas nuevas que no necesita pero se anima a querer comprarlo.	Entretenerse y disfrutar sus compras con buenos precios

INSIGHT	"Veo a Gamarra como un punto atractivo y sobre todo un lugar donde puedes hacer las compras más cómodas con productos de muy buen precio."

Insights

Ana

1. Describimos el contexto...	2. Comunicamos el dilema...	3.Identificamos el porqué...	4. Descubrimos la motivación...	5. Estado ideal
Madre de familia y clienta de Gamarra	Ana, 30 años Le gusta la atención personalizada en una tienda física, no le gusta las compras online	Porque las compras online no le genera garantía y prefiere la compra presencial.	Encontrar ropa de moda y de buena calidad. Le gusta la presencialidad para poder ver y tocar su producto y así encontrar variedad.	Superarse día a día como madre de familia.

INSIGHT	Me gustaría que los vendedores actuales y futuros estén bien capacitados en la atención al cliente y ser conscientes de los reglamentos que tiene Gamarra en cuanto a servicios públicos"

Insights

Alfredo

1. Describimos el contexto...	2. Comunicamos el dilema...	3.Identificamos el porqué...	4. Descubrimos la motivación...	5. Estado ideal
Ambulante que registra su marca en la cámara de comercio para convertirse en trabajador formal	Alfredo 33 años, busca convertirse en trabajador formal buscando información para registrarse en la cámara de comercio	Toma acciones inmediatas para buscar un cambio a su futuro, prioriza el bienestar de su familia y por ende quiere convertirse en formal para trabajar de manera ordenada y resguardar su propia seguridad y la de su cliente.	-Tiene temor a que no pueda vender su producto a mayor cantidad de clientes. -No poder hacer nada si le arrebatan su mercadería por vender como ambulante.	La cámara de comercio lo ayuda en el camino a convertirse en trabajador formal Recurre a la institución para que lo apoye en todo el proceso de documentación.

INSIGHT	"Después de mucho tiempo siendo trabajador informal, priorizo mi bienestar y la de mi familia, por lo que necesito volverme formal. Sin embargo, no tengo los conocimientos necesario para hacerlo."

Arquetipos



ARQUETIPO JUANA

"No quiero vivir con miedo a que me quiten mi mercadería. Solo **quiero trabajar tranquila** para sacar adelante a mi familia."
"Merecemos un lugar digno donde vender nuestros productos y ser reconocidos como comerciantes formales."

Edad: 35 años

Nombre: Juana Gutiérrez

Ocupación: Vendedora ambulante de ropa en Gamarra desde hace 20 años

INSIGHT

Quisiera conocer estrategias para que los fiscalizadores no me arrebaten la mercadería , a su vez me gustaría estar capacitada para encontrar el mejor camino para volverme una trabajadora formal.

Pains

-Constante acoso por parte de los serenos y la policía.

-Multas y decomisos de su mercadería.
Incertidumbre sobre su futuro y el de su negocio.

-Competencia desleal con tiendas formales que evaden impuestos.
Bajos ingresos debido a la informalidad.

Gains

-Seguridad para trabajar sin miedo a ser perseguida.

-Un lugar estable para vender sus productos.
Mayor acceso a créditos y beneficios para su negocio.
Mayor rentabilidad y mejores condiciones de trabajo.

-Reconocimiento formal de su labor como comerciante.



ARQUETIPO
ANA

"No me gusta comprar online, prefiero ir a una tienda física y ver la ropa en persona."
"Es importante para mí que me atiendan bien cuando voy de compras."
"Me gusta poder probarme la ropa antes de comprarla."

Edad: 30 años

Nombre: Ana Palacios

Ocupación: Madre de Familia y ama de Casa.

INSIGHT

“Me gustaría que los vendedores actuales y futuros estén bien capacitados en la atención al cliente y ser conscientes de los reglamentos que tiene Gamarra en cuanto a servicios públicos"

Pains

-No tiene mucho tiempo para ir de compras.

-Prefiere la atención personalizada de una tienda física.

-No se siente cómoda comprando online.

-No le gusta la mala atención y que el vendedor no esté capacitado con las normas de gamarra.

Gains

-Encontrar ropa de moda y buena calidad a precios razonables.

-Recibir atención personalizada en una tienda física.

-Poder ver y tocar los productos antes de comprarlos.

-Sentirse segura y cómoda al comprar.

-Encontrar todo lo que necesita en un solo lugar.



ARQUETIPO

Samuel

"Me Entretengo mucho en Gamarra, ya que puedes encontrar variedad de productos por parte de los ambulantes"
"Cada compra que hago a ellos siempre pido una rebaja con la famosa frase: ¿Nada menos?"."
"De vez en cuando colaboro con lo más necesitados que piden alguna propina."

Edad: 23 años

Nombre: Samuel Sanchez

Ocupación: Joven estudiante y Trabajador

INSIGHT

"Veo a Gamarra como un punto atractivo y sobre todo un lugar donde puedes hacer las compras más cómodas con productos de muy buen precio."

Pains

-No encontrar el producto que quiere a un precio Justo.
-Pagar de más por algo que supuestamente es original y de marca.
-Tiene miedo de que le puedan robar cuando pasa por altas horas de la noche en Gamarra.
-No volver a ubicar al mismo ambulante al siguiente día o unas horas después para hacer un cambio o devolución del producto o solo querer comprar uno más.

Gains

-Empatizar con el vendedor de manera rápida y sencilla para poder conciliar a un buen precio la compra que hace.
-Hallar variedad de productos donde al verlo se anime por querer comprar uno.
-Pasar un buen rato en Gamarra ya que siempre encuentras distintos tipos de entretención, como: Cómicos ambulantes, Minijuegos, Youtubers o Reportajes que cada semana hay en



ARQUETIPO
JUAN

"Quiero generar empleo y aumentar mis ingresos."
"Efectúo boletas y facturas para evidenciarlo a la SUNAT y darle confianza al cliente."
" Tengo un historial crediticio muy bueno que me permite adquirir a préstamos."
" Puedo exportar y participar en ferias organizadas por la Municipalidad."

Edad: 40 años

Nombre: Ana Palacios

Ocupación: Padre de familia
Empresario Próspero de Gamarra

INSIGHT

“Quisiera encontrar alguna forma de poder disminuir la demanda ambulatoria y contribuir con la falta de información en los vendedores ambulantes."

Pains

-Poca demanda que está teniendo su negocio debido al exceso de vendedores informales al frente de su tienda.
-No llegar a recaudar la meta de ventas al mes y por ende tener que reducir personal.
-Los peligros constantes que hay cuando se enfrentan los ambulantes contra los fiscalizadores, hasta el hecho de tener que cerrar su tienda el día completo.

Gains

-Necesita que haya aumento de ventas para que pueda requerir de más personal, por ende, brinda más trabajo a los que son trabajadores informales.
-Necesita un lugar donde los visitantes encuentren lo mejor de aquí con diferentes atracciones. Esto cambiará la cara a Gamarra.
- Quiere que se fomente con más claridad los reglamentos para llegar a ser formal.



ARQUETIPO
Alfredo

"Amo a mi familia, soy el hombre del hogar, por ende no me puedo arriesgar trabajando de manera informal por las calles"

"Busco la formalidad para dar un gran paso hacia mi futuro y la de mi familia"

Edad: 33 años

Nombre: Alfredo Mendoza

Ocupación:_ Padre de familia

Ambulante que registra su marca en la cámara de comercio para convertirse en trabajador formal

INSIGHT

"Después de mucho tiempo siendo trabajador informal, priorizo mi bienestar y la de mi familia, por lo que necesito volverme formal. Sin embargo, no tengo los conocimientos necesario para hacerlo."

Pains

-Tiene temor a que no pueda vender su producto a mayor cantidad de clientes.
-No poder hacer nada si le arrebatan su mercadería por vender como ambulante.
-No encontrar la información necesaria para todo el proceso de ser formal.
-No darle un buen futuro a su familia mediante su negocio.

Gains

-Registrar su marca en la Sunat lo ayuda en el camino a convertirse en trabajador formal
-Recurre a la institución para que lo apoye en todo el proceso de documentación.
-Acceso a nuevas oportunidades por parte de los bancos al hacerse formal.
-Un lugar estable donde pueda ofrecer sus productos y generar seguridad a sus compradores.

Reto de Diseño

ARQUETIPO		Dolor/Necesidad		INSIGHT
Juana 27 Años	le duele/necesita	Estar capacitada para en un futuro volverse una trabajadora formal, bajos ingresos debido a la informalidad.	por que	Necesito conocer estrategias para que los fiscalizadores no me quiten mi mercancía y a su vez necesito encontrar la mejor forma de volverme trabajadora formal

¿Cómo podríamos

Buscar la manera de capacitarnos para volvernos vendedores formales y aumentar nuestros ingresos?

acción o intención

Vendedora informal 27 años

arquetipo

Dejar de perder mercancía debido a los fiscalizadores y aumentar ingresos al volverse formal

efecto deseado

ARQUETIPO		Dolor/Necesidad		INSIGHT
JUAN	le duele/necesita	Demanda ambulatoria y falta de información	por que	Quisiera disminuir y contribuir con la falta de información en los ambulantes.

¿Cómo podríamos

Fomentar la falta de información y conocimientos de manera eficaz sobre los beneficios de trabajar de forma ordenada y legal a los ambulantes.

acción o intención

Es un Empresario de Gamarra de 40 años

arquetipo

Llegar a disminuir la desinformación en los ambulantes y obtener orden en las calles de Gamarra.

efecto deseado

ARQUETIPO		Dolor/Necesidad		INSIGHT
Samuel- joven 23 AÑOS	le duele/necesita	El temor a que se vea afectado en medio de un conflicto entre ambulantes y fiscalizadores.	por que	Quiere disfrutar sus compras en Gamarra sin el miedo de que le pase algo malo en medio de eso.

¿Cómo podríamos

Capacitar a los ambulantes y concientizarlos que exponen a sus clientes y al público en general con los conflictos que tienen eventualmente con los fiscalizadores?

acción o intención

Samuel es un joven que compra al ambulante

arquetipo

Para que el cliente disfrute una experiencia agradable al hacer sus compras en Gamarra y quiera volver otra vez.

efecto deseado

ARQUETIPO		Dolor/Necesidad		INSIGHT
ANA	le duele/necesita	No le gusta la mala atención y que el vendedor no esté capacitado con las normas de gamarra	por que	Quiere que los vendedores estén bien capacitados para atender y que conozcan las normas de Gamarra

¿Cómo podríamos

Buscar la manera de capacitarlas y que conozcan las normas de servicios de Gamarra?

acción o intención

En madre de 30 años de Lima

arquetipo

Los clientes sean atendidos de buena forma por un vendedor capacitado en tanto atención al cliente y normas de Gamarra

efecto deseado

ARQUETIPO		Dolor/Necesidad		INSIGHT
ALFREDO	le duele/necesita	Necesita tomar acciones importantes sobre su futuro y la de su familia, dejar de ser informal es una gran decisión.	por que	Quiere priorizar el bienestar de él y la de su familia.

¿Cómo podríamos

capacitar en el proceso de ser formal a un ambulante?

acción o intención

Ambulante que registra su marca en la cámara de comercio para convertirse en trabajador formal

arquetipo

Ayudar al ambulante con la información necesaria que requiere dicho procedimiento.

efecto deseado

LIENZO

TEMA, PROBLEMA, RETO

EL MARCO DEL PROYECTO

ODS

10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES

META ESPECÍFICA DE LA ODS

Garantizar la igualdad de oportunidades y reducir la desigualdad, incluso eliminando las leyes, políticas y prácticas discriminatorias y promoviendo legislaciones, políticas y medidas adecuadas a ese respecto.
https://www.undp.org/es/sustainable-development-goals/reduccion-desigualdades

CONTEXTO

Los trabajadores informales en el país se caracterizan por poseer pocos ingresos, poca productividad y bajo nivel educativo. Todo apuntaría a que la informalidad en el Perú es estructural, por lo que reformas como disminuir los impuestos, los costos y trámites de la formalización solamente tendrían efectos marginales.
http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2415-09592023000100013#:~:text=Los%20dos%20sectores%20donde%20se,%25)

EL TEMA

La venta informal ambulatoria en el emporio comercial de Gamarra

DESARROLLO DEL PROBLEMA

DATOS RELEVANTES DEL PROBLEMA

- El sector informal no se encuentra en el registro de Administración Tributaria.
- El comercio informal produce efectos negativos como el mal uso del espacio público y de la infraestructura pública, e incluso de las vías peatonales y vehiculares, sin contribuir de manera directa en generar contribuciones a través de pago de impuestos para restaurarlas.
- Según ENAHO (Encuesta Nacional de Hogares) indica que el 72.7% de la PEA se encuentra en la informalidad. Es decir, un tercio de la PEA es formal.

PROBLEMA

La delincuencia alrededor de la zona es algo que no nos permite tomar acción inmediata también el maltrato que hay por parte de los fiscalizadores hacia los ambulantes y la poca planificación para trasladarlos a un punto estratégicos en Gamarra.

DATOS RELEVANTES DE LAS PERSONAS, ASOCIADO AL PROBLEMA

- El 90% de encuestados dicen que encuentran molestia al realizar sus compras por diversos factores de contaminación, violencia e inseguridad.
- Se deben realizar capacitaciones informativas para llegar a la formalidad.
- Deberían brindar facilidades para adaptarse al régimen formal.

ENTENDIENDO A LAS PERSONAS

ARQUETIPO

Juana
Edad: 27 años
Vendedora ambulante de ropa en Gamarra desde hace 20 años

DOLORES PRINCIPALES

-Incertidumbre sobre su futuro y el de su negocio.
-Estar capacitada para en un futuro volverse una trabajadora formal.



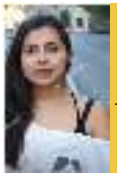
BENEFICIOS ESPERADOS
-Mayor acceso a créditos y beneficios para su negocio.
-Mayor rentabilidad y mejores condiciones de trabajo.

ARQUETIPO

Ana
Edad: 30 años
Madre de familia y ama de casa
Compradora tradicional

DOLORES PRINCIPALES

-No tiene mucho tiempo para ir de compras.
-No le gusta la mala atención y que el vendedor no este capacitado con las normas de gamarra



BENEFICIOS ESPERADOS
-Recibir atención personalizada en una tienda física.
-Poder ver y tocar los productos antes de comprarlos.

ARQUETIPO

SAMUEL
Edad: 28 años
Joven estudiante que le compra al ambulante.

DOLORES PRINCIPALES

En medio de una compra, se vea afectado por los problemas recurrentes que hay entre los fiscalizadores y ambulantes.



BENEFICIOS ESPERADOS
-Mayor acceso a créditos y beneficios para su negocio.
-Mayor rentabilidad y mejores condiciones de trabajo.

ARQUETIPO

Juan
Edad: 40 años
Empresario formal de Gamarra.

DOLORES PRINCIPALES

-Peligros constantes cuando hay fiscalización ambulatoria lo que causa el cierre de su galería hasta por un día.



BENEFICIOS ESPERADOS
Pasar un buen rato en Gamarra ya que siempre encuentras distintos tipos de entretención, como: Cómicos ambulantes, Minijuegos, Youtubers o Reportajes que cada semana hay en Gamarra.

ARQUETIPO

Alfredo
Edad:33 años
Ambulante que registra su marca en la Sunat para convertirse en trabajador formal.

DOLORES PRINCIPALES

-No darle un buen futuro a su familia mediante su negocio.



BENEFICIOS ESPERADOS
Fomentar con más claridad los reglamentos para llegar a la formalización.

DEFINIENDO EL RETO DE DISEÑO

INSIGHT	INSIGHT	INSIGHT	INSIGHT	INSIGHT
Necesito conocer estrategias para que los fiscalizadores no me quiten mi mercancía y a su vez necesito encontrar la mejor forma de volverme trabajadora formal.	Quiere disfrutar sus compras en Gamarra sin temor por la inseguridad.	Quisiera disminuir y contribuir con la falta de información en los ambulantes.	Quiere que los vendedores estén bien capacitados para atender y que conozcan las normas de Gamarra.	Después de mucho tiempo siendo trabajador informal, priorizo mi bienestar y la de mi familia, por lo que necesito volverme formal. Sin embargo, no tengo los conocimientos necesario para hacerlo.

RETO DE DISEÑO

¿Cómo podríamos concientizar y brindar conocimientos a los ambulantes sobre los beneficios de trabajar de forma ordenada en el Emporio Comercial de Gamarra?

LIENZO

PROPUESTA DE VALOR



Lienzo de Propuesta de Valor - JUANA

PROPUESTA DE VALOR

Nuestro taller será exclusivamente para dos sectores, tanto como para ambulante como para el cliente que frecuenta en Gamarra.
Esto tratará sobre las leyes que existen sobre el derecho al trabajo y derecho a la persona. Donde presentaremos y hablaremos cada una de ellas mediante actividades muy entretenidas, ya sea con dibujos y adivinanzas, otra sobre lluvia de ideas y sobre todo dialogaremos el por qué debemos respetar dichas leyes y que beneficios nos da si lo hacemos.
Cada invitado tendrá una cantidad de puntos al iniciar el taller, cada actividad hecha al 100% también dan puntos, el equipo o grupos de personas que consigan más puntos obtendrán un pack de regalo sorpresa.

GAINS CREATORS

Generar un taller interactivo vía Online, donde nuestro invitado pueda hablar y escuchar sobre las leyes que están hechas para ellos, los trabajadores independientes. Con ello generamos un amplio conocimiento para el invitado ya que con eso puede hacer valer sus derechos y entender el problema que existe en Gamarra al ser ambulante. Los beneficios otorgados serían obtener un lugar donde trabajar de manera formal, ya no estaría con el temor de que su mercadería y su integridad corran peligros vendiendo en la calle.

PAIN RELIEVERS

Con este taller el invitado se sentirá más seguro y con más conocimiento sobre dicho tema, ya que le damos una mano con la investigación de las leyes específicas que le benefician como trabajador formal e independiente.

GAINS

Desea poder optar por un trabajo más seguro y estable, donde no pueda ser acosada por parte de las autoridades como cuando era ambulante. Generar una rentabilidad eficaz y con ella pueda mantener a su familia.

JOBS TO BE DONE

Volverse una trabajadora formal, siguiendo las leyes y normas que existen, con ello puede conseguir algo más estable de manera inmediata, asesorándose con algún experto donde pueda aplicarlo y entender que lo que está haciendo está mal.

PAIN

Unos de los mayores obstáculos que tiene es la falta de oportunidades que la municipalidad ofrecen. Su mayor amenaza es que le fiscalicen su mercadería sin devolución y sobre todo el riesgo que corre al ser expuesta en la calle trabajando.

Desea poder optar por un trabajo más seguro y estable, donde no pueda ser acosada por parte de las autoridades como cuando era ambulante.



Lienzo de Propuesta de Valor - JUAN

PROPUESTA DE VALOR

GAINS CREATORS

Dar reconocimiento a emprendimientos de acuerdo a esfuerzo mensual.
Asesoramiento de políticas públicas actualizadas.
Campaña de difusión en redes, de información relevante para ser formal.

INFORMATIVO
Aplicativo donde le informe la actualización de políticas públicas.

PAIN RELIEVERS

Podría sentirse molesto por el porcentaje que debe aportar a gastos públicos.

Se sentirá con capacidad de entender la ley.

Se sentirá orientado a formalizar.

GAINS

- Quiere que se fomente con más claridad los reglamentos para llegar a ser formal.

Necesita que haya aumento de ventas para que pueda requerir de más personal, por ende, brinda más trabajo a los que son trabajadores informales.

JOBS TO BE DONE

Simpatiza con los ambulantes.

Busca tener una vida de calidad para su familia.

PAIN

No llegar a recaudar la meta de ventas al mes y por ende tener que reducir personal.

Los peligros constantes que hay cuando se enfrentan los ambulantes contra los fiscalizadores, hasta el hecho de tener que cerrar su tienda el día completo.

Poca demanda que está teniendo su negocio debido al exceso de vendedores informales al frente de su tienda.



Lienzo de Propuesta de Valor - SAMUEL

GAINS CREATORS

Generará más confianza y seguridad a los clientes que suelen hacer sus compras con paciencia.

PROPUESTA DE VALOR

Una campaña en contra del abuso hacia los ambulantes, donde ellos puedan ser capacitados para volverse formal y los fiscalizadores no puedan abusar de su poder.

Esto será mediante una app donde notifique al ambulante sobre el proceso de volverse formal y los beneficios que llevar estos.

PAIN RELIEVERS

Entonces con esa app que capacitará a los ambulantes bajaría las posibilidades de que haya menos disturbios en Gamarra y por ende el cliente que suele comprarle a los ambulantes podrá hacer su compra tranquilas y sin temor a que pase por una experiencia desagradable.

GAINS

Espera tener una buena experiencia al ir a Gamarra al hacer sus compras de fin de semana.

Al tener menos temor en encontrarse con una situación desagradable, el puede ir con confianza y buscar variedades de producto que ofrecen los ambulantes y así lograr hacer una buena compra.

JOBS TO BE DONE

Quiere tener un buen día en Gamarra al hacer sus compras, por eso se informa las horas exacta cuando los ambulantes tienen su mercadería ya tendida y no haya tanta aglomeración de personas.

En su tiempo libre siempre planifica ir a Gamarra solo para ver cuál es la hora perfecta para hacerse un paseo por ahí y poder comprar algo que le llame la atención.

PAIN

No poder caminar con tranquilidad cuando los ambulantes comienzan a pelearse con los fiscalizadores.

Siente que si camina rápido no podrá observar a detalle y preguntar sobre los productos del ambulante.

Presupuesto limitado

Algunas veces le ha tocado presenciar algunos enfrentamientos que hay frecuentemente entre los ambulantes y fiscalizadores, pero eso no lo detiene ya que sabe que los ambulantes vuelven después de un rato y continua todo



Lienzo de Propuesta de Valor - ANA

PROPUESTA DE VALOR

Se creará el diseño de una plataforma que le brinde el apoyo necesario para la búsqueda de lugares específicos de tiendas a las que puede recurrir.

GAINS CREATORS

- Secciones con información relevante del producto a adquirir
- Realizar resumen informativo de marcas emergentes para darse a conocer.
- Seguimiento al adquirir el interés por el producto.
- Experiencia de compra personalizada desde que establece el contacto para acercarse al establecimiento.

PAIN RELIEVERS

- Tendrá la oportunidad de disminuir su tiempo de compra.
- Sentirá comodidad y una atención personalizada.

GAINS

- Encontrar ropa de calidad a precios razonables.
- Identificar sus productos antes de adquirirlos.
- Recibir atención personalizada en tienda física.
- Sentirse segura y cómoda al realizar su compra.
- Encontrar lo que necesita en un lugar agradable.

JOBS TO BE DONE

- Busca calidad y buena atención.
- Compradora tradicional que prefiere tiendas físicas.
- Tiende a darle el visto bueno a lo que adquirirá.

PAIN

- No le gusta adquirir un producto sin antes darle el visto bueno.
- Cuenta con un tiempo determinado para realizar sus compras.
- Cuenta con un tiempo determinado para realizar sus compras.



Lienzo de Propuesta de Valor - ALFREDO

PROPUESTA DE VALOR

Crear una guía donde estén todas las dudas y soluciones para poder registrar su marca

GAINS CREATORS

Tiene temor a que no pueda vender su producto a mayor cantidad de clientes.

-No poder hacer nada si le arrebatan su mercadería por vender como ambulante.

PAIN RELIEVERS

Recurre a la institución para que lo apoye en todo el proceso de documentación.

GAINS

Ser trabajador formal

Mayores ingresos

JOBS TO BE DONE

Trata de registrar su marca.

Buscar información sobre la cámara de comercio

PAIN

Quedarse estancado como informal.

NO poseer la documentación necesaria

GUIÓN

TALLERES GENERATIVOS

OBJETIVO

"Obtener información real para generar una propuesta de valor que alivie los dolores que causa la problemática a abordar en este proyecto de investigación".

Introducción a la dinámica:

Esta introducción dura 4 minutos la dinámica:

Bienvenidos al Taller Generativo. Primero agradecerles por su tiempo y participación que es de mucha importancia en este taller que realizaremos a continuación. El objetivo de este taller a realizar es "Obtener información real para generar una propuesta de valor que alivie los dolores que causa la problemática a abordar en este proyecto de investigación". Comentarles que el taller cuenta con tres partes: conozcámonos (realizaremos una breve presentación sobre nosotros: su nombre, qué les gusta hacer), también hablaremos sobre la situación problemática. Finalizaremos con sus aportes en cuanto a qué se llevan del taller. Esta dinámica tiene una duración aproximada de 40 min.

A continuación, empezaremos a realizar una dinámica que permitirá conocernos un poco más.

Dinámica: plantea y diseña dinámicas para tu propio taller generativo, puedes basarte en el ejemplo o utilizar otras dinámicas para la co-creación con posibles usuarios.

Esta dinámica dura 35 minutos

1

CONOZCÁMONOS: Primero presentarles a mi equipo, SOMOS SOULMATES y está conformado por JESÚS TORRES (Dirección y Diseño Gráfico), Stephano Venancino (Publicidad y Marketing Digital) y quien les habla Merly Yarleque (Diseño y Gestiòn de la Moda).

2

PRESENTACIÓN DE INVITADOS:
Paola(Clienta)
Samy(Diseñadora de Modas)
Cecilia(Emprendedora que decidió ser formal)
Diana(Formal de negocio textil)



3

HABLEMOS DE LA PROBLEMÁTICA: Aquí les mostramos un moodboard donde nuestros invitados nos brindan sus ideas acerca de la problemática.



4

PARA ENTRAR EN CONTEXTO HABLEMOS DE LA PROBLEMÁTICA: La problemática abordar es el Comercio informal ambulatorio en el Emporio Comercial de Gamarra es una actividad que se origina mayormente en un sector determinado de la población peruana, que tiene escasos recursos económicos, desconocimiento de la legislación comercial y la carencia de un espacio físico definido donde desarrollar sus actividades comerciales, con la finalidad de generar ingresos económicos que le permita subsistir. De esta manera se ha visto afectado el orden público, la limpieza de las calles y el cuidado de las avenidas peatonales.

6

5 14

PENSEMOS COMO NIÑOS: La dinámica aquí es salir de la caja y explorar con ideas nuevas que vayan acorde a los dolores de nuestra problemática.



6

IDEEMOS (RULETA DIGITAL): Aleatoriamente veremos quién es el primero en participar y brindarnos su opinión.



7 14

PIZARRA DE IDEACIÓN: Adjuntamos a través de imágenes las posibles soluciones de los invitados.

8

PRESENTACIÓN DE MOODBOARD QUE PARTEN DE LA IDEACIÓN

IDEEMOS Pensemos como niños.	IDEEMOS Hacemos uso de la ruleta digital	IDEEMOS MOSTRAMOS UN MOODBOARD soluciones existentes
Uso de una pizarra digital junto a una ruleta de nombres donde se colocara la pregunta en la pizarra digital y aleatoriamente el entrevistado responderá.		IDEEMOS ¿Han sido partícipes de alguna solución existente de parte de alguna entidad, que opinión tienes al respecto?

CIERRE:

Este cierre dura 5 minutos

IDEEMOS
MOSTRAMOS UN MOODBOARD
soluciones creativas

INTERROGATIVO
¿Cómo plantearías una solución creativa para dicha problemática observando el modboard?

Gracias por su participación y su tiempo

OBJETIVO

"Retroalimentar el prototipo para el armado de una propuesta de valor que aliviará los dolores que causa la problemática que aborda en este proyecto de investigación"

Introducción a la dinámica:

Esta introducción dura 4 minutos la dinámica:

Bienvenidos al segundo Taller Generativo. Nuevamente agradecerles por su tiempo y participación que es de mucha importancia en este taller que realizaremos a continuación. El objetivo de este taller a realizar es "Retroalimentar el prototipo para el armado de una propuesta de valor que aliviará los dolores que causa la problemática que aborda en este proyecto de investigación". Comentarles que el taller cuenta con tres partes: contexto de la problemática, dinámica de la ruleta (recopilación de ideas creativas de posibles soluciones), recordemos (hablaremos de sus ideas de el taller pasado) Finalizamos con sus aportes en cuanto a qué se llevan del taller. Esta dinámica tiene una duración aproximada de 40 min.

A continuación, empezaremos a realizar una dinámica que permitirá conocernos un poco más.

Dinámica: plantea y diseña dinámicas para tu propio taller generativo, puedes basarte en el ejemplo o utilizar otras dinámicas para la co-creación con posibles usuarios.

Esta dinámica dura 35 minutos

1

CONOZCÁMONOS: Primero presentarles a mi equipo, SOMOS SOULMATES y está conformado por JESÚS TORRES (Dirección y Diseño Gráfico), Stephano Venancino (Publicidad y Marketing Digital) y quien les habla Merly Yarleque (Diseño y Gestiòn de la Moda).

2

PRESENTACIÓN DE INVITADOS:
Paola(Clienta)
Samy(Diseñadora de Modas)
Cecilia(Emprendedora que decidió ser formal)
Diana(Formal de negocio textil)



4

PARA ENTRAR EN CONTEXTO HABLEMOS DE LA PROBLEMÁTICA: La dinámica aquí es salir de la caja y explorar con ideas nuevas que vayan acorde a los dolores de nuestra problemática.

CIERRE:

Este cierre dura 5 minutos

IDEEMOS
MOSTRAMOS UN MOODBOARD
soluciones creativas

INTERROGATIVO
¿Cómo plantearías una solución creativa para dicha problemática observando el moodboard?

Gracias por su participación y su tiempo

Caracterís ticas de la PV

Capacitar y concientizar a los vendedores ambulantes sobre las normas de Gamarra.

Apoyo en la formación para volverse trabajador formal a través de guías específicas sobre cómo registrarte en la cámara de comercio de Lima

Acceso a contenido único y de valor sobre temas de la informalidad en el emporio Comercial de Gamarra.

IDEACIÓN

RETO DE DISEÑO

¿Cómo podríamos concientizar y brindar conocimientos a los ambulantes sobre los beneficios de trabajar de forma ordenada en el Emporio Comercial de Gamarra?

Orientar al usuario mediante interfazes llamativas	Asociación con un instituto (Cámara de comercio)	Utilizar los medios para publicitar una app móvil	Crear minijuegos interactivo para el usuario.	Desarrollar una app móvil destinada para informar y capacitar al ambulante.	Impulsar a los ambulantes con conocimientos para volverse formal mediante un aplicativo.	Generar dinámicas que enganchen al usuario a interactuar activamente.	Trabajar de la mano con los formales
Comunidad entre los ambulantes y los que dejaron de ser ambulantes.	Servicio online	Promocionar	Difundir su negocio	Hacer actividades interactivas mediante una app para los usuarios.	Desarrollar un sistema donde este almacene los datos de todos los usuarios.	Alianza con entidades públicas	Medidas atractivas o de sanción para los que no consideran formalizarse.
Desarrollar una interfaz solo para los usuarios premium	Ofrecer ayuda de primera mano mediante una comunicación online activa.	Investigación sobre el rubro en el que se dedica el emprendedor.	Crear un raking con puntuación para los minijuegos de la App.	Brindar información segura sobre todos los pasos de ser formal.	Usar las redes sociales para promocionar la App Móvil.	Proponer formalidad de manera atractiva	
App con red de contactos	Asesoría por Whatsapp	Contacto con los usuarios mediante una interfaz de "ayuda rápida"	Gestionar y actualizar la app todos lo días para hacerlo más óptimo al usuario	Desarrollar una interfaz donde el usuario pueda opinar sobre la app y dar algunas mejoras sobre ella.	Diálogo con la municipalidad.	Charlas de marketing y diseño solo a los negocios formales para incentivar a los informales a adquirir el servicio.	

IDEACIÓN

Agrupar y evaluar
Seleccionar una idea para desarrollar

¿Cómo podríamos concientizar y brindar conocimientos a los ambulantes sobre los beneficios de trabajar de forma ordenada en el Emporio Comercial de Gamarra?

ENFOQUE DIGITAL

- Desarrollar una app móvil destinada para informar y capacitar al ambulante.
- Comunidad digital entre los ambulantes y los que dejaron de ser ambulantes.
- App con red de contactos

INFORMAR PERSONAS

- Brindar información segura sobre todos los pasos de ser formal.
- Charlas de marketing y diseño solo a los negocios formales para incentivar a los informales a adquirir el servicio.
- Medidas atractivas o de sanción para los que no consideran formalizarse.

INTERACCIÓN CON LOS USUARIOS

- Proponer formalidad de manera atractiva
- Impulsar a los ambulantes con conocimientos para encaminar a la formalidad.

Ideación

RETO DE DISEÑO

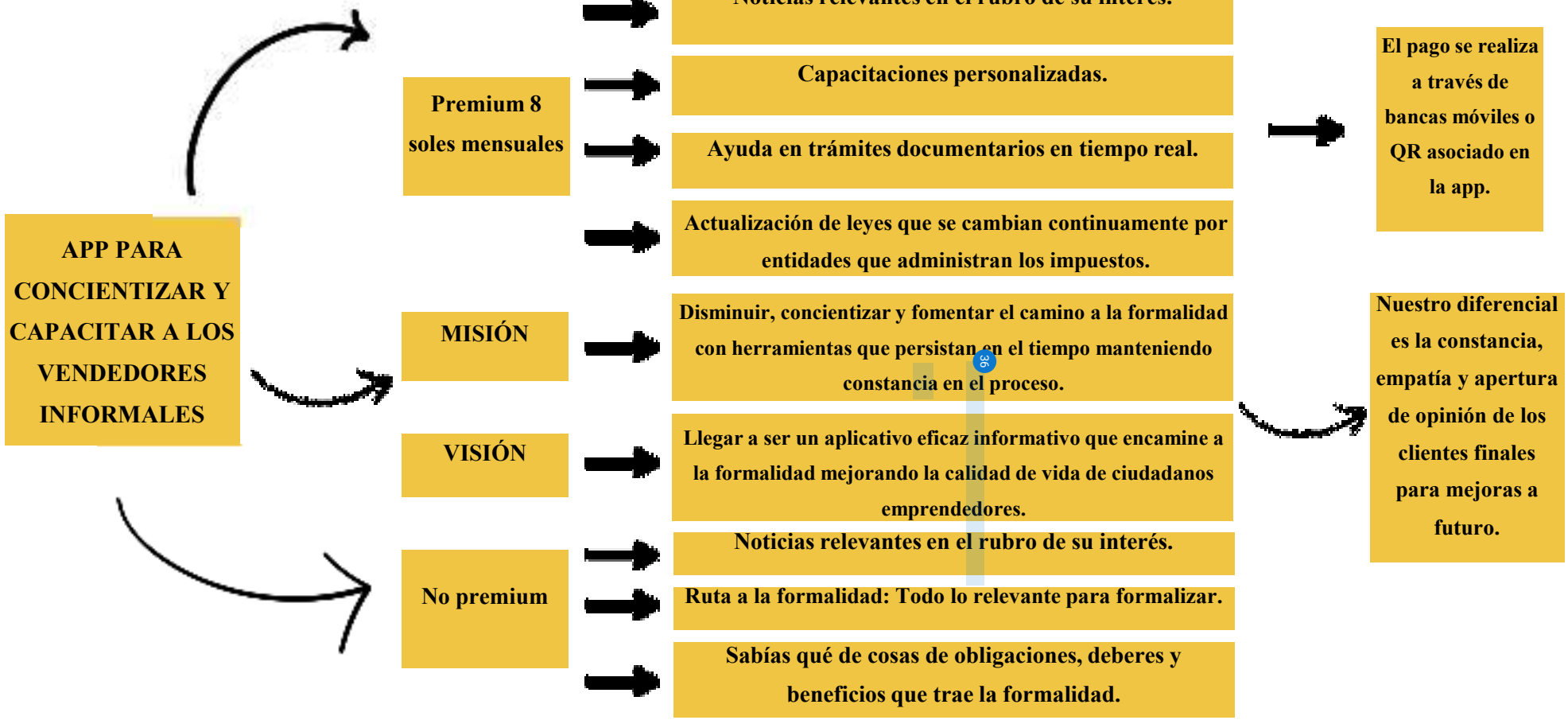
¿Cómo podríamos concientizar y brindar conocimientos a los ambulantes sobre los beneficios de trabajar de forma ordenada en el Emporio Comercial de Gamarra?

	IDEA "A"	IDEA "B"
	Desarrollar una app móvil lúdica destinada a informar y capacitar al comerciante ambulatorio.	**Brindar de forma segura y clara todos los pasos para llegar a ser formal a través de una plataforma "APRENDIENDO EMPRENDEDORES"**
Características de la Propuesta de Valor	**Apoyo en la transición a la formalidad. Brindar toda la información necesaria para registrarse con profesionales. Concientizar de manera eficaz acerca de las consecuencias que genera estar al margen de la ley.**	**Facilitar información relevante y precisa de manera oral o escrita por medios digitales. Ayudar a esta generación a encontrar información de manera rápida y fácil a emprender de manera formal. Encaminar a generaciones jóvenes (las más interesadas a disminuir el comercio ambulatorio informal) a ser formal.**
Creadores de beneficios	**A través de suscripciones premium**	**A través de descuentos tendrás la posibilidad de tener asesoramiento personalizado con especialistas en línea. La versión premium contará con una red de contactos de acuerdo a sus necesidades laborales.**

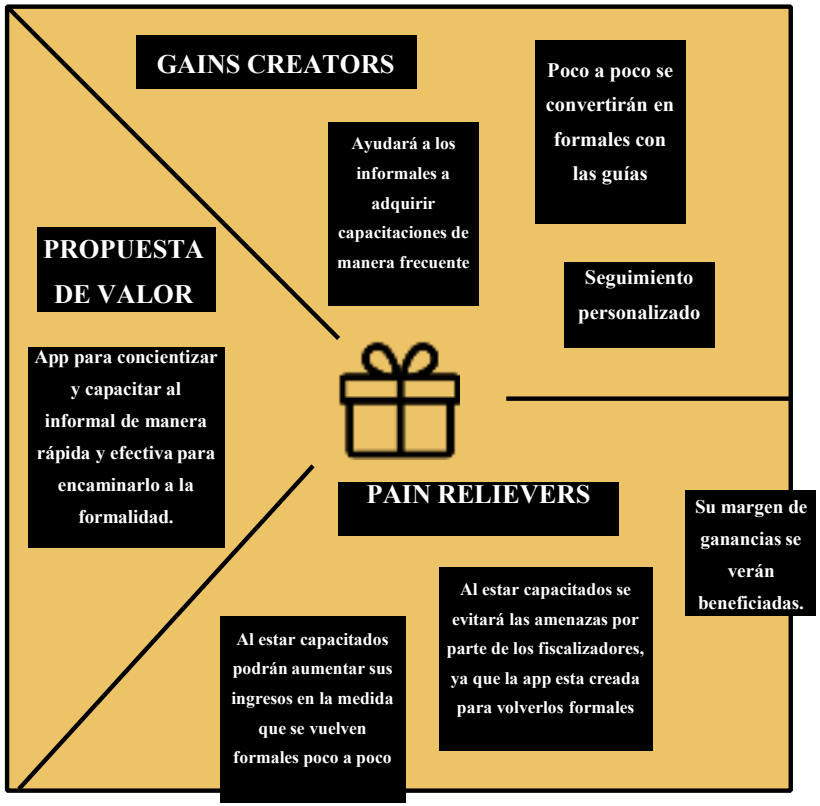
Ideación

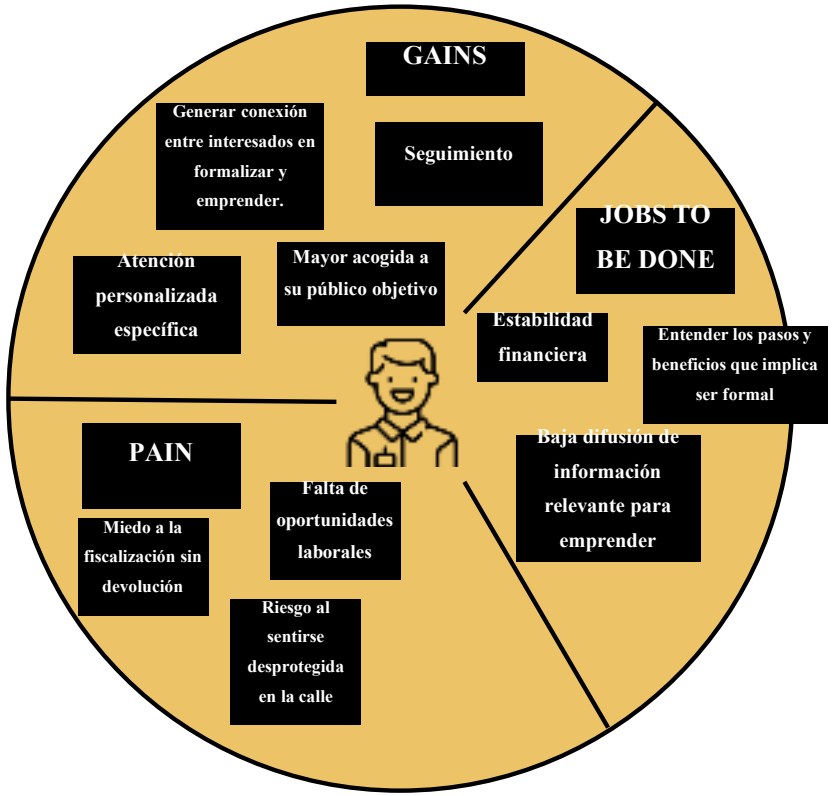
Aliviadores de dolores	**Fomentar y capacitar a los informales para aumentar su capacidad de crear recursos para generar más ingresos.** **Educando e informando, disminuirá su miedo y preocupación por los fiscalizadores.**	**Generar conciencia ciudadana.** **Su suscripción ayuda a crecer y crear una red de contactos amplia donde interactuar y compartir ideas.** **Ahorro de tiempo por adquirir información relevante y precisa que ofrecen entidades.**
Tipo de innovación	**Incremental** **"Generamos un valor extra al producto o servicio"**	**Disruptivo: Rompe esquemas, con el tiempo escala, llegamos a nuestro público objetivo y a un mercado interesado.**
Viabilidad y factibilidad	**Viabilidad: Prometedora en el acompañamiento en el proceso a la formalidad del ambulante.** **Factibilidad: Es un aplicativo intuitivo y tiene la facilidad de ser adquirido.**	**Viabilidad: Adaptable al mercado objetivo y a los interesados.** **Factibilidad: Es un servicio que puede ser adquirido libremente.**

Desarrollo: Aterriza tus ideas de solución

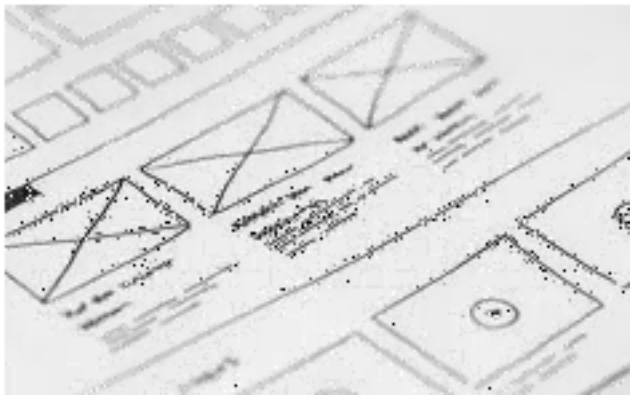


Lienzo de Propuesta de Valor





Moodboard







Descarga de talleres generativos

SISTEMATIZAR LA INFORMACIÓN

Formalizar y capacitar

- **Ferias estratégicas de ventas**
- **Uso de las redes sociales para difundir el negocio y adaptarse a las nuevas tendencias**
- **Buscar la manera más atractiva y fácil de ser formal a los ambulantes**
- **Crear charlas donde capaciten e informen al ambulante de manera gratuita.**

SÍNTESIS DE IDEAS

- **Optaron por capacitaciones en el que se fomente la formalidad de manera atractiva.**
- **Difusión de marcas de manera digital para llegar a un público amplio**
- **Estrategias de causa - beneficio en el que se se recompense a quien va encaminado a la formalidad.**

RESULTADOS

- **Enfocarnos en los vendedores formales, tratar de explicarle a los informales sus técnicas y beneficios**
- **Implementar una forma para capacitarlos y concientizarlos de manera que puedan volverse formales**
- **Explicar los beneficios de ser formal a los vendedores informales, explicarle las ventajas y aspectos positivos**
- **Llegamos a la conclusión de que tener una galería no te asegura ser formal.**

Autoevaluación - Identificar el nivel de Innovación



Lienzo de modelo de negocio

0. Reto de Diseño: ¿Cuál es el reto que tu modelo de negocio debe resolver? ¿Para qué sirve tu proyecto?

8. Aliados clave

1)Diseñador Publicitario
2)Diseñador Gráfico
3)Cámara de Comercio
4)Conocedor en el rubro textil
5)Emprendedores formales

7. Actividades clave

Difusión de información verídica y comprobada.
Asesoría tributaria.
Supervisión de contenido.
Creación de comunidad.

6. Recursos clave

Cercanía con la comunidad.
Transparencia en la data difundida.
Inventario.
Dispositivos electrónicos.
Préstamo a banco.

2. Propuesta de valor

Fomentar información relevante para encaminar a los comerciantes ambulatorios del emporio Comercial de Gamarra a la formalidad por medio de un aplicativo móvil.

4. Relación con los clientes

Conectar de manera empática y así crear comunidad para concientizar y encaminarnos a nuestro propósito.
Interactuar con un equipo capacitado para una excelente orientación

3. Canales

Por recomendación.
Redes sociales.
Aplicativos móviles
Dispositivos móviles.

1. Segmentos de clientes

Dirigido a Comerciantes ambulatorios del Emporio Comercial de Gamarra.

Trabajadores formales

Vecinos, trabajadores aledaños y sectores que se ven afectados indirectamente, pero que buscan mejorar.

9. Presupuestos

Asesores tributarios, Asesores Administrativos, Diseñador UX, Desarrollador WEB, Publicidad digital, Redactor publicitario.

5. Fuente de Ingreso

Adquisición de servicio Premium.
Ingresos por consulta de asesores.
Donaciones de interesados con interés común

Identificar la competencia

	EMPRENDER SUNAT	PROEMPLEAR	CAPACITA-T
PRODUCTO/ SERVICIO	Servicio (Aplicativo Móvil)	Servicio (Aplicativo Móvil)	Servicio (Plataforma web)
BREVE DESCRIPCIÓN	App para MYPEs: Facilita el cumplimiento de obligaciones tributarias Esta herramienta digital está diseñada específicamente para micro y pequeñas empresas, con el objetivo de simplificar y agilizar el cumplimiento de sus responsabilidades fiscales.	El objetivo del app es articular un conjunto de acciones de empleo, con el fin de promover y facilitar la inserción laboral de jóvenes y adultos desocupados.	Esta plataforma creada por el MTPE brinda capacitaciones gratuitas y certificadas para fortalecer el aprendizaje y Curriculum Vitae
¿EN QUÉ SE PARECE A MI SOLUCIÓN?	Es informativo, cuenta con opciones de acuerdo a las necesidades del contribuyente MYPE, facilita el emprendimiento, contribuyendo a la formalización.	Es informativa , ayudará a promover el empleo formal mediante oportunidades laborales y capacitaciones gratuitas .	Capacita de manera gratuita cursos basados en finanzas, análisis, cómo fidelizar clientes, office, habilidades blandas entre otros.
¿EN QUÉ SE DIFERENCIA DE MI SOLUCIÓN?	Brindamos un servicio con una experiencia de usuario suficientemente buena que garantiza su uso intuitivo y correcto.	No va dirigido a el público en general. Va dirigido a las personas que desean formalizar y a mantener formales a los empresarios ya formales, se enfoca en micro, pequeña y mediana empresa.	Contamos con una interfaz intuitiva, un apartado de aprendizaje, videos para dudas, respuestas rápidas y precisas. También contamos con asesores personalizados.

Identificar el nivel de innovación

	EMPRENDER SUNAT	PROEMPLEAR
PRODUCTO/ SERVICIO	Servicio (Aplicativo Móvil)	Servicio (Aplicativo Móvil)
BREVE DESCRIPCIÓN	Aplicación para MYPE: Tu aliado para cumplir tus obligaciones fiscales Esta herramienta digital ha sido creada pensando en los micro y pequeños empresarios, con el fin de facilitar y agilizar el proceso de cumplimiento de sus obligaciones tributarias	El objetivo del app es articular un conjunto de acciones de empleo, con el fin de promover y facilitar la inserción laboral de jóvenes y adultos desocupados.
¿EN QUÉ SE PARECE A MI SOLUCIÓN?	Cuenta con opciones de ayuda informativa de acuerdo a las necesidades del usuario, su plataforma es intuitiva y legible.	Es informativa , promueve el empleo formal mediante oportunidades laborales y capacitaciones gratuitas .
¿EN QUÉ SE DIFERENCIA DE MI SOLUCIÓN?	Brindamos un servicio con una experiencia de usuario suficientemente buena que garantiza su uso intuitivo y correcto.	No va dirigido a el público en general. Va dirigido a las personas que desean formalizar y a mantener formales a los empresarios ya formales, se enfoca en micro, pequeña y mediana empresa.

Lienzo de modelo de negocio MVP/MSP

0. Reto de Diseño: ¿Cuál es el reto que tu modelo de negocio debe resolver? ¿Para qué sirve tu proyecto?

8. Aliados clave

Startup Perú

Indecopi

Cámara de Comercio

7. Actividades clave

Difusión de información verídica y comprobada.
Asesoría tributaria.
Capacitación

6. Recursos clave

Cercanía con la comunidad.
Transparencia en la data difundida.

2. Propuesta de valor

Fomentar información relevante para encaminar a los comerciantes ambulatorios del emporio Comercial de Gamarra a la formalidad por medio de un aplicativo móvil.

4. Relación con los clientes

Conectar de manera empática y así crear comunidad para concientizar y encaminarnos a nuestro propósito.
Interactuar con un equipo capacitado para una excelente orientación.
Atención personalizada.

3. Canales

Por recomendación.
Redes sociales.
Aplicativos móviles

1. Segmentos de clientes

Dirigido a Comerciantes ambulatorios del Emporio Comercial de Gamarra.

9. Presupuestos

Asesores tributarios, Asesores Administrativos

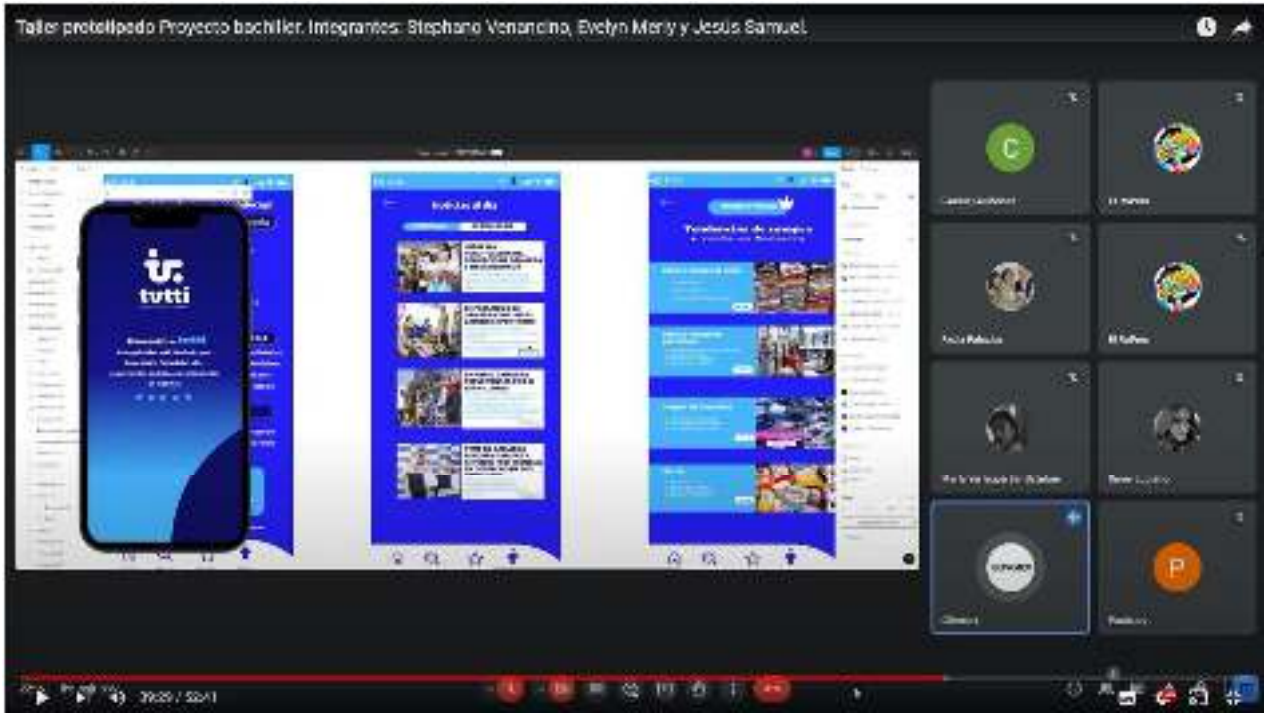
5. Fuente de Ingreso

Adquisición de servicio Premium.
Ingresos por consulta de asesores.

Prototipos

TESTEAR EL PRODUCTO

TALLER DE PROTOTIPADO



Prototipos

TESTEAR EL SERVICIO

TALLER DE VALIDACIÓN



Prototipos

TESTEAR EL MODELO DE NEGOCIO





Lienzo de presupuestos

INVERSIÓN INICIAL	Servicio	Costo
Recursos producción	Programador	S/7,000
	Diseñador Gráfico de Agencia.	S/3,500
	Diseñador UX/UI	s/4,500
Recursos administrativo	Desarrollador de Software	S/3,200
	Asesor Financiero	S/1,700
	Abogado	S/3,500
	Contador	S/2,500
	Community manager	S/2,400
Recursos financieros	Capital de terceros (Préstamo) TCEA máxima es 41.88% y la cuota mensual es S/ 501.51	S/5,000
	Capital propio	S/4,230

TOTAL

S/37,530

Recursos mensuales	Servicio	Costo
Recursos Administrativos	Desarrollador de Software	S/3,200
	Asesor Financiero	S/1,700
	Abogado	S/3,500
	Contador	S/2,500
Recursos Difusión	Pago de pauta en rrss (Facebook, instagram)	S/500
	Community manager	S/2,400

TOTAL de Gastos mensuales
S/13,800

Métodos de ingresos	Costo unitario	Unidades vendidas al mes	Ingreso estimado mensual	Ingresos estimado trimestral
Suscripciónes premium	S/50	1200 suscripciones	S/60 000	S/150 000
Ingresos por publicidad	S/300	4 marcas	S/1200	S/3 600

Cuadro de Ganancias con 1200 personas por mes

S/61,200 - S/37,530 - S/13800

Utilidad total = S/9870

Inversión inicial = S/37,530

Total de gastos mensuales = S/13800

Ingreso estimado mensual = S/61,200

Taller de validación

RESULTADOS/ OPINIONES DE LOS ENTREVISTADOS

Validación del taller

- **Se entiende a la perfección lo que se busca transmitir**
- **El apartado premium es entendible**
- **Hubo un gran avance a diferencia del taller de prototipado**
- **Información verídica y creativa**
- **Enlaza con su público objetivo**
- **Interfaces entendibles**
- **Muy llamativa la app**
- **Aplicativo único**

Hipótesis	Observaciones	Resultados	Acciones
¿Cómo de válida es esta interfaz? → Es Única y tiene información actualizada y verídica de temas de informalidad y formalidad	Modificar un poco el contenido formal	Taller óptimo	Se modificó el contenido formal
¿Ha habido cambios a diferencia de la otra vez? → Si se han agregado más de 17 frames y nueva información	Tratar de aumentar el apartado premium	Falta aclarar algunos contenidos por lo demás todo bien	Se aumentó 2 frames en el apartado premium
¿Es la app única? → Si es única en su contenido y estilo	Hacer de manera más clara algunos contenidos	Apartado premium entendible, solo necesita ser más extenso	Se aumentó una opción de ayuda en el app

Turnitin 7% ppt proceso + resumen proyecto innovación