



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA
PRIVADA “ZEGEL IPAE”**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS**

**PROYECTO DE INNOVACIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN BOX DE
BELLEZA PERSONALIZADO EN LA CIUDAD DE LIMA, 2023**

**Proyecto de innovación para optar el Grado Académico de Bachiller en
Administración de Negocios**

**ARTURO VELA CARAZAS
(0009-0002-8536-3697)**

**Lima – Perú
2023**

Índice General

Resumen Ejecutivo.....	7
Capítulo I. Identificación del Problema u Oportunidad	7
Selección del Problema o Necesidad a Resolver.....	8
Validación del Problema	16
Descripción del cliente.....	20
Capítulo II. Diseño del Proudcto o Servicio Innovador	22
Aplicación de la Metodología Design Thinking	22
Características del Producto o Servicio Innovador Validado	40
Capítulo III. Elaboración del Modelo de Negocio	41
Definición de la Propuesta de Valor del Negocio	41
Elaboración del Lienzo de Modelo de Negocio.....	48
Descripción del Prototipo de Lanzamiento.....	52
Capítulo IV. Validación del Modelo de Negocio	56
Aplicación de la Metodología Lean Startup	56
Descripción del Modelo de Negocio Validado	65
Capítulo V. Análisis de la Rentabilidad	68
Estimación del Tamaño del Mercado	68
Demanda Proyectada.....	70
Proyección de Ingresos	71
Determinación de las Necesidades de Inversión y Financiamiento	72
Necesidades de Financiamiento	77
Estimación de Costos, Clasificación de Costos en Fijos y Variables.....	80
Determinación del Punto de Equilibrio.....	81
Flujo de caja proyectado.....	85
Evaluación Económica y Financiera:	88

Conclusiones.....	91
Recomendaciones.....	92
Referencias Bibliográficas.....	93

Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz de criterios	12
Tabla 2 Macro filtro para la elección del problema	13
Tabla 3 Micro filtro para la elección del problema	14
Tabla 4 Principales resultados de la investigación documental	15
Tabla 5 Malla receptora de información.....	19
Tabla 6 Malla receptora de información - Focus Group	26
Tabla 7 Herramienta Qué, Cómo y Por qué	28
Tabla 8 Mapa de Empatía	30
Tabla 9 Lluvia de ideas y evaluación	32
Tabla 10 Lienzo de Propuesta de Valor.....	42
Tabla 11 Lienzo de Modelo de Negocio	48
Tabla 12 Malla Receptora de Información - Pitch MVP	55
Tabla 13 Detalle de interacciones con clientes.....	56
Tabla 14 Malla receptora de información Pitch MVP	57
Tabla 15 Segmentación del mercado.....	68
Tabla 16 Proyección de Ventas – Año 1 (Unidades y S/.)	71
Tabla 17 Proyección de Ventas – Año 1 al Año 5 (Unidades y S/.)	72
Tabla 18 Inversiones Tangibles - Equipos	72
Tabla 19 Inversiones Tangibles - Muebles y enseres	73
Tabla 20 Depreciación del activo fijo	73
Tabla 21 Estimación del valor de recupero de las inversiones	74
Tabla 22 Inversiones Intangibles.....	74
Tabla 23 Total de Gastos Pre operativos e inversiones	75
Tabla 24 Capital de Trabajo - Mercaderías	75
Tabla 25 Capital de Trabajo - Mano de Obra Directa e Indirecta	76
Tabla 26 Capital de Trabajo - Gastos Administrativos	76
Tabla 27 Capital de Trabajo - Gastos de Ventas	77
Tabla 28 Total Capital de Trabajo	77
Tabla 29 Inversión Inicial.....	77
Tabla 30 Estructura de Capital	78
Tabla 31 Costo promedio ponderado del capital (WACC)	78
Tabla 32 Financiamiento	78

Tabla 33 Servicio de la Deuda (Cronograma de pagos)	79
Tabla 34 Planilla Personal Administrativo.....	80
Tabla 35 Planilla Personal de Ventas	81
Tabla 36 Determinación del Punto de equilibrio	81
Tabla 37 Estado de Resultados - Año 1 – Enero / Junio.....	82
Tabla 38 Estado de Resultados - Año 1 – Julio / Diciembre.....	83
Tabla 39 Estado de Resultados - Año 1 al Año 5.....	84
Tabla 40 Flujo de Caja Proyectado - Año 1 – Inversión / Enero a Junio.....	85
Tabla 41 Flujo de Caja Proyectado - Julio / Diciembre.....	86
Tabla 42 Flujo de Caja Año 1 al Año 5.....	87
Tabla 43 Resumen de la Inversión Total	88
Tabla 44 Estructura de Financiamiento	88
Tabla 45 Cálculo del WACC	88
Tabla 46 Total Flujo de Caja Económico y Financiero.....	89
Tabla 47 VAN y TIR Económico	89
Tabla 48 VAN y TIR Financiero	90

Índice de Figuras

Figura 1 Speed boat	24
Figura 2 Scamper.....	33
Figura 3 Imagen de la página inicial del landing page	36
Figura 4 Interacción con el cliente desde la aplicación de Wix	37
Figura 5 Interacción con el cliente a través de WhatsApp.....	39
Figura 6 Versión final del landing page de Beauty box	40
Figura 7 Página principal del landing page y detalle de las características del servicio	53
Figura 8 Información de cajas de edición limitada y botón accionable.....	54
Figura 9 Interacción con el cliente a través de WhatsApp.....	60

Resumen Ejecutivo

Hemos identificado que uno de los problemas que hoy en día está surgiendo entre las mujeres es la forma en cómo deben cuidar su piel, no solamente es mantener la higiene sino también llevar una rutina de piel (cara y cuerpo), además de nuestro cabello, que necesita buenos productos para que pueda mantenerse hidratado.

Las redes sociales como Tik tok e Instagram son herramientas fundamentales para poder llegar a cierto público, lo cual ha hecho que muchas mujeres de 25 años en adelante se puedan identificar con los malestares que sienten al tener un rostro no cuidado, reseco, con grietas, con manchas; en su mayoría no saben cómo empezar a usar los productos y muchas veces desconocen por qué se debe usar tal producto.

Si bien sabemos que la industria de la belleza ha ido cambiando día a día, en tal sentido que las maquilladoras incentivan a llevar una previa preparación de piel para empezar con un maquillaje adecuado a la temática.

Nosotros ofrecemos darles una selección de productos de cuidado de piel, lo cual permita que no solo tengan una piel radiante, sino que se vuelva parte de su rutina diaria, brindaremos productos especializados para el cuidado de la piel con un precio medio-alto. Al suscribirse al box no pagarán por un solo producto sino por una selección de productos, además de servicios adicionales como videos instructivos para saber usar los productos sin tener inconvenientes.