



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA
PRIVADA “ZEGEL IPAE”
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS**

SALÓN DE BELLEZA “KOREAN IDOL”

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

RENZO ALBERTO SEGURA VICENTE

(0009-0000-1504-1807)

ANA LUCIA BRAVO BANELO

(0009-0008-7990-4112)

Lima – Perú

2023

Dedicatoria

El presente proyectos va dedicado a nuestros padres, quienes nos inculcaron el valor del crecimiento, y a nuestros hijos quienes son el motor e inspiración para conseguir nuestros objetivos.

Índice General

Resumen Ejecutivo	8
Introducción	9
Capítulo I: Identificación del Problema u Oportunidad.....	10
Selección del Problema o Necesidad a Resolver	12
Árbol de Problemas.....	15
Hipótesis del problema.....	16
Hipótesis cliente - problema	17
Encuesta de Estudio de Mercado	18
Análisis de la Encuesta	19
Validación de la hipótesis	30
Descripción del cliente.....	31
Capítulo II: Diseño del Producto o Servicio Innovador	32
Aplicación de la metodología Design Thinking	32
Empatizar:	33
Definir:	36
Idear:	39
Características del producto o servicio innovador validado.....	41
Story Board.	42
Maya receptora.....	43
Pitch del proyecto.	44
Capítulo III: Elaboración de un modelo de negocio	45
Elaboración de un lienzo modelo de negocio.....	47
Descripción del prototipo de lanzamiento	47

Capítulo IV: Aplicación de la Metodología Lean Startup	51
Aplicación de la Metodología Lean Startup	51
Fase de creación de hipótesis y construcción del (MVP):	51
Fase de medición y aprendizaje	52
Fase de Pivoteo	53
Descripción del modelo validado	55
Diagrama de procesos – Prototipo 2	56
Diagrama de las áreas claves del servicio – Prototipo 2.....	57
Capítulo V: Análisis de rentabilidad.....	59
Conclusiones	63
Recomendaciones	64
Referencias Bibliográficas	69

Índice de Tablas

Tabla 1 : Matriz de criterios	11
Tabla 2 Cuadro de Hipótesis del problema	17
Tabla 3 : Cuestionario	18
Tabla 4 : Edad de los Encuestados	19
Tabla 5 : Genero.....	20
Tabla 6 : Frecuencia de asistencia a los salones de belleza	21
Tabla 7 : Servicios que más se realizan en un salón de belleza.....	22
Tabla 8 : Nivel de Satisfacción de los encuestados.....	24
Tabla 9 : Nivel de conocimiento de la moda K-POP.....	24
Tabla 10 : Nivel de conocimiento.....	25
Tabla 11 : Gustos y preferencias por las culturas coreanas o extranjeras	27
Tabla 12 : Modas extranjeras de preferencias	28
Tabla 13 : Nivel de Probabilidad.....	29
Tabla 14 : Grupos musicales coreanos.....	31
Tabla 15 : Método creativo	39
Tabla 16 : Lienzo Canva.....	50
Tabla 17 : Detalles del servicio	51
Tabla 18 : Métricas de vanidad y métricas accionables	55
Tabla 19 : Fase de Pivoteo.....	55
Tabla 20 : Detalles del servicio y frecuente	56
Tabla 21 : Modelo business Canva – prototipo 2.....	59

Tabla 22: Productos a ofertar y precios.....	60
Tabla 23: Proyección de ventas en cantidad de servicios.....	60
Tabla 24: Proyección de ventas en soles.....	61
Tabla 25: Planilla de personal.....	62
Tabla 26: Inversión en maquinarias.....	62
Tabla 27: Estructura de financiamiento y en porcentaje del proyecto.....	63
Tabla 28: Tabla 28: Financiamiento de la inversión.....	63
Tabla 29: Estructura de costos y gastos.....	64
Tabla 30 : Tabla 30: Estado de ganancias y pérdidas proyectado.....	65
Tabla 31: COK.....	66
Tabla 32: Cálculo del COK.....	66
Tabla 33: Tabla 33: Determinamos el cálculo del WACC Económica.....	66
Tabla 34: Tabla 34: Determinamos el cálculo del WACC financiera.....	67
Tabla 35: Tabla 35: Calculamos el VAN y TIR.....	67
Tabla 36: Tabla 36: Interpretamos los datos obtenidos del VAN y TIR.....	67

Índice de Figuras

Figure 1 : Árbol de Problemas / elaboración propia	15
Figure 2 : Edad de los Encuestados.....	20
Figure 3 : Genero	21
Figure 4 : Frecuencia de asistencia a los salones de belleza	22
Figure 5 : Servicios que más se realizan en un salón de belleza	23
Figure 6 : Nivel de Satisfacción de los encuestados	24
Figure 7 : Nivel de conocimiento de la moda K-POP	25
Figure 8 : Nivel de conocimiento	26
Figure 9 : Gustos y preferencias por las culturas coreanas o extranjeras.....	27
Figure 10 : Modas extranjeras de preferencias.....	28
Figure 11 : Nivel de Probabilidad.....	29
Figure 12 : Arquetipo de cliente	32
Figure 13 : Speed Boat.....	34
Figure 14 : Un día en la vida del cliente.....	35
Figure 15 : Mapa de empatía / elaboración propia	36
Figure 16 : Storyboard de la herramienta solución.....	43
Figure 17 : Lienzo de valor	48
Figure 18 : Página Web – Prototipo 1.....	51
Figure 19 : Redes sociales Instagram– Prototipo 1.....	52
Figure 20 : Lean Startup - Mastermarketing.....	53

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto busca brindar una alternativa a los adolescentes y jóvenes de hasta 25 años del sector socioeconómico C, donde no encuentran en los salones de belleza una atención personalizada adecuada a sus gustos, pues la parrilla de servicios que se ofertan en la gran mayoría de salones de belleza no colman sus expectativas al ser tradicionales y repetitivos, donde los servicios que se ofrecen van de acuerdo a los conocimientos y técnicas que maneje el estilista. En esa línea, “Korean Idol”, que en español significa “Ídolo Coreano”, es un salón de belleza dirigido a jóvenes y adolescentes con temática según la moda de Corea del Sur, donde se replicarán los distintos servicios de belleza que se acostumbran en el mencionado país. Esta temática se basa principalmente al continuo crecimiento de la influencia coreana en el Perú y Latinoamérica, principalmente en los jóvenes y adolescentes que gustan y replican las distintas tendencias musicales, artísticas y de moda, donde los más importantes y exitosos artistas se les denomina como “Idols”. Estos Idols influyen en varios aspectos en muchas personas con respecto a la vestimenta, peinados, gustos musicales y diversos valores. "Korean Idol" buscará brindar servicios de belleza de alta calidad, así como crear una experiencia completa y auténtica para sus clientes. El salón ofrecerá una variedad de servicios que reflejen las tendencias actuales de belleza y estilo de Corea del Sur, y se compromete a proporcionar una atención personalizada que satisfaga los gustos individuales de cada cliente.