



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

**PROYECTO DE INNOVACIÓN “LA RICA VIDA”**

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

**VIVIANA VANESSA NIZAMA VILLAVICENCIO**

**(0009-0009-6686-4075)**

**FLORICEL RIVERA LLACSAHUANGA**

**(0009-0004-7554-101)**

**Piura – Perú**

**2023**

## **Dedicatoria**

*A Dios por ser nuestra luz y guía en cada paso de esta aventura, a nuestros padres que con su amor y sacrificio han hecho posible que llegemos hasta aquí.*

*Gracias a nuestros profesores por tener la sabiduría y vocación de enseñarnos.*

## Índice General

|  |    |
|--|----|
| <b>Resumen Ejecutivo</b> .....   | 7  |
| <b>Introducción</b> .....  | 8  |
| <b>Capítulo I. Identificación del Problema u Oportunidad</b> .....   | 9  |
| Selección del problema o necesidad a resolver .....  | 9  |
| Validación del problema .....  | 10 |
| Descripción del cliente .....  | 20 |
| <b>Capítulo II. Diseño Del Producto O Servicio Innovador</b> .....   | 21 |
| Aplicación de la metodología Design Thinking.....  | 21 |
| Características del producto o servicio innovador validado .....   | 31 |
| <b>Capítulo III. Elaboración Del Modelo De Negocio</b> .....   | 32 |
| Definición de la propuesta de valor del negocio:.....  | 32 |
| Elaboración Del Lienzo Modelo De Negocio .....   | 33 |
| Descripción del prototipo de lanzamiento .....   | 35 |
| <b>Capítulo IV. Validación Del Modelo De Negocio</b> .....   | 36 |
| Aplicación de la metodología lean startup.....   | 36 |
| Descripción Del Modelo De Negocio Validado .....   | 39 |
| <b>Capítulo V. Análisis De La Rentabilidad</b> .....   | 42 |
| Estimación del tamaño del mercado, demanda proyectada y proyección de ingresos.42                                  |    |
| Determinación De Las Necesidades De Inversión Y Financiamiento .....   | 45 |
| Estimación De Costos, Clasificación De Costos En Fijos Y Variables. Determinación<br>Del Punto De Equilibrio ..... | 48 |
| Flujo De Caja Proyectada .....   | 52 |
| Evaluación económica y financiera: Calculo VAN Y TIR.....  | 53 |
| <b>Conclusiones</b> .....  | 55 |
| <b>Recomendaciones</b> .....   | 56 |
| <b>Referencias Bibliográficas</b> .....  | 57 |

|                     |    |
|---------------------|----|
| <b>Anexos</b> ..... | 58 |
|---------------------|----|

## Índice de Tablas

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1. Hipótesis Cliente Problema .....               | 11 |
| Tabla 2. Resultados de encuestas.....                   | 12 |
| Tabla 3. Arquetipo de cliente.....                      | 19 |
| Tabla 4. Insight .....                                  | 23 |
| Tabla 5. Resultados de la encuesta .....                | 27 |
| Tabla 6. Diagrama de proceso de compra de cliente ..... | 32 |
| Tabla 7. prototipo.....                                 | 35 |
| Tabla 8. Descripción del producto y servicio .....      | 40 |
| Tabla 9. Estimación de tamaño del mercado .....         | 42 |
| Tabla 10. Estimación de mercado .....                   | 42 |
| Tabla 11. Demanda Proyectada mensual .....              | 43 |
| Tabla 12. Proyección de ingresos .....                  | 44 |
| Tabla 13. Proyección de ventas mensuales.....           | 44 |
| Tabla 14. Proyección de ventas anuales .....            | 45 |
| Tabla 15. Las Necesidades De Inversión.....             | 46 |
| Tabla 16. Financiamiento bancario de la inversión ..... | 47 |
| Tabla 17. cronograma de financiamiento.....             | 47 |
| Tabla 18. Estimación de costos.....                     | 48 |
| Tabla 19. Costos Fijos: Gastos administrativos.....     | 49 |
| Tabla 20. Costos Fijos Salario del personal.....        | 49 |
| Tabla 21. Costos Variables Maquinaria y equipos .....   | 50 |
| Tabla 22. Costos Variables Muebles y enseres.....       | 50 |
| Tabla 23. Costos Variables Herramientas y Epps.....     | 51 |
| Tabla 24. Punto de equilibrio.....                      | 52 |
| Tabla 25. Flujo De Caja Proyectada .....                | 53 |
| Tabla 26. VAN y TIR .....                               | 54 |

## Índice de Figuras

|  |    |
|--|----|
| Figura 1. árbol de Problema.....   | 10 |
| Figura 2 . Sexo de encuestados .....   | 13 |
| Figura 3. Edad de los encuestados .....  | 13 |
| Figura 4. Frecuencia de compra de comida a delivery .....                      | 14 |
| Figura 5. Opciones de comida saludable a domicilio .....                       | 14 |
| Figura 6. Interés de tener opciones de comida saludable a domicilio .....      | 15 |
| Figura 7. Motivos que llevan a pedir comida a delivery.....                    | 15 |
| Figura 8. Gusto por recibir información de comida saludable.....               | 16 |
| Figura 9. Disposición de pagar un mayor precio por la comida saludable .....   | 16 |
| Figura 10. Gusto por Personalizar el pedido.....                               | 17 |
| Figura 11. Gasto semanal por comida rápida de encuestados .....                | 17 |
| Figura 12. Preferencia de comer en casa o salir a comer a un restaurante ..... | 18 |
| Figura 13. Perfil de cliente.....  | 20 |
| Figura 14. Speed boat .....  | 21 |
| Figura 15. Mapa de empatía.....  | 22 |
| Figura 16. Scamper .....   | 24 |
| Figura 17. Landing page .....  | 25 |
| Figura 18. Video y audiencia de presentación la rica vida .....                | 26 |
| Figura 19. ¿Cuál es el género?.....  | 29 |
| Figura 20. ¿Qué edad tiene?.....   | 29 |
| Figura 21. ¿Te gusto la página web la rica vida?.....                          | 30 |
| Figura 22. ¿Te interesa comprar alguno de los paquetes? .....                  | 30 |
| Figura 23. ¿Qué paquete comprarías?.....                                       | 31 |
| Figura 24. lienzo de propuesta de valor .....                                  | 33 |
| Figura 25. Modelo canvas.....  | 34 |
| Figura 26. Lean startup .....  | 36 |
| Figura 27. Video de entrevista focus group .....                               | 37 |
| Figura 28. Audio de entrevista de focus group .....                            | 38 |
| Figura 29. Modelo Canva .....  | 39 |

## Resumen Ejecutivo

El modelo de negocio se basa en la suscripción semana o mensual y se espera generar ingresos adicionales a través de productos relacionados con salud y bienestar. Se implementará estrategias de marketing digital para atraer a los usuarios y establecer alianzas con proveedores locales de alimentos saludables para garantizar calidad y frescura de los productos ofrecidos. En el siguiente proyecto se da a conocer un análisis detallado de la oportunidad de negocio en el sector de alimentos saludable a delivery, ofreciendo planes de comida saludable para desayuno, almuerzo y cena; además proporcionara asesoramiento nutricional gratuito. El capítulo 1 (identificación del Problema u Oportunidad), la cual es la falta de oferta en alimentos y comida saludable a delivery. A través de la validación del problema, la hipótesis del cliente y la investigación exploratoria, se describió al cliente objetivo como personas conscientes de la salud que buscan opciones de comida saludable y conveniente. En el capítulo 2 (diseño del producto o servicio innovador), aplicando la metodología de Design Thinking, se tuvo la idea de crear una plataforma digital para la venta de comida saludable a domicilio. Esta plataforma permitirá a los clientes pedir comidas saludables de manera fácil y rápida. El capítulo 3 (Elaboración del Modelo de Negocio). En este capítulo se planteó una propuesta de valor centrada en la conveniencia y la salud. El modelo de negocio se basa en la venta de comidas saludables a través de la plataforma digital, con un prototipo de lanzamiento. El capítulo 4 (Validación del Modelo de Negocio), se aplicó la metodología Lean Startup para validar el modelo de negocio. Los resultados de la investigación a través de encuestas y entrevistas se llegan a una respuesta positiva del cliente objetivo. Capítulo 5 (análisis de Rentabilidad), se realizó una estimación del mercado y una proyección de ingresos. El flujo de caja proyectado muestra un crecimiento constante en los próximos años, lo que indica que el negocio es viable y rentable.