



**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

Resumen Ejecutivo	7
Introducción	8
Capítulo I. Identificación del Problema u Oportunidad	9
Selección del problema o necesidad a resolver	9
Validación del problema	10
Descripción del cliente	20
Capítulo II. Diseño Del Producto O Servicio Innovador	21
Aplicación de la metodología Design Thinking.....	21
Características del producto o servicio innovador validado	31
Capítulo III. Elaboración Del Modelo De Negocio	32
Definición de la propuesta de valor del negocio:.....	32
Elaboración Del Lienzo Modelo De Negocio	33
Descripción del prototipo de lanzamiento	35
Capítulo IV. Validación Del Modelo De Negocio	36
Aplicación de la metodología lean startup.....	36
Descripción Del Modelo De Negocio Validado	39
Capítulo V. Análisis De La Rentabilidad	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 Del Punto De Equilibrio	48
Flujo De Caja Proyectada	52
Evaluación económica y financiera: Calculo VAN Y TIR.....	53
Conclusiones	55
Recomendaciones	56
Referencias Bibliográficas	57

Anexos	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.