



**ESCUELA DE EDUCACION SUPERIOR
TECNOLOGICA PRIVADA “ZEGEL IPAЕ”**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN
DE NEGOCIOS**

QUIRO MOVIL EXPRESS

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

LIZ MARIE ANGULO RENGIFO

(0000-0002-5144-7086)

Lima – Perú

2023

Dedicatoria

Dedico el presente proyecto a mis padres por el apoyo incondicional y cesar por todo el apoyo brindado.

Índice General

Capítulo I	2
Identificación del Problema u Oportunidad	2
Selección del Problema o Necesidad Para Resolver	2
Hipótesis	6
Validación del Problema	8
Capítulo II	25
Aplicación de la Metodología Design Thinking	25
Fase Empatizar,	25
Fase definición	27
Insights encontrados dentro de la fase empatía	27
Características del Producto o Servicio Innovador Validado	36
Capítulo III	38
Definición de la Propuesta de Valor del Negocio.	38
Elaboración del Modelo de Negocio	40
Descripción del Prototipo de Lanzamiento.	47
Capítulo IV	53
Validación del Modelo de Negocio	53
Aplicación de la Metodología Lean Startup	53
Descripción del Modelo de Negocio Validado	59
Capítulo V	65
Estimación del tamaño del mercado	65
Evaluación económica y financiera: Cálculo de VAN y TIR.	79
Conclusiones	80
Recomendaciones	81
Referencias Bibliográficas	82
Anexos	84

Índice de Tablas

Tabla 1- Pregunta N°1	9
Tabla 2 - Pregunta N° 2	10
Tabla 3- EDAD	11
Tabla 4 - Pregunta N°4.....	12
Tabla 5- Pregunta N° 5	12
Tabla 6- Pregunta N°6.....	13
Tabla 7 - Pregunta N°7	14
Tabla 8- Pregunta N°8.....	15
Tabla 9-Pregunta N°9.....	16
Tabla 10-Pregunta N°10.....	17
Tabla 11-Pregunta N° 11	17
Tabla 12-Pregunta N°12	18
Tabla 13-Pregunta N°13	19
Tabla 14-Pregunta N° 14	19
Tabla 15-Pregunta N°15	20
Tabla 16-Pregunta N°16.....	21
Tabla 17-Pregunta N°17	22
Tabla 18-Pregunta N°18	22
Tabla 19 - Creación de matriz de decisión de PUGH	29
Tabla 20 - Requerimientos de Equipos	62
Tabla 21- Censo 2007 - Zona 7 Lima Metropolitana	65
Tabla 22 - Censo 2017 Zona Lima Metropolitana	65
Tabla 23- Proyección de la Población Zona 7 de Lima Metropolitana al 2023	66
Tabla 24- Datos para calcular el tamaño de la muestra	66
Tabla 25 - Mercado Potencial	67
Tabla 26 - Mercado Disponible	67
Tabla 27 -Mercado Efectivo	68

Tabla 28- Inversión Fija Tangible.....	69
Tabla 29 - Muebles y Enseres.....	69
Tabla 30 – Equipos	70
Tabla 31- Computadoras e Impresoras.....	71
Tabla 32 -Inversión inicial en gastos legales y registrales.....	72
Tabla 33 - Capital de Trabajo	73
Tabla 34- Estructura de Costos y Gastos.....	74
Tabla 35- Punto de Equilibrio del plan de negocios	75
Tabla 36 - Flujo de Caja Proyectado	76
Tabla 37- Plan de Pagos y Amortización de Préstamo Bancario.....	77
Tabla 38 - WACC	78
Tabla 39 - Valor Actual Neto	79
Tabla 40 - Costo/Beneficio.....	79

Índice de Figuras

Figura 1- Distribución de Zonas por NSE 2020	7
Figura 2 -Descripción del Cliente	24
Figura 3-Mapa de Empatía	26
Figura 4 - Lluvia de ideas	28
Figura 5- Storyboard N°1	31
Figura 6 - Storyboard N°2	32
Figura 7- Storyboard N°3	32
Figura 8 - Mockups	33
Figura 9 -Portada Video Testeo	34
Figura 10 - Malla Receptora de Información.....	35
Figura 11- Perfil del Cliente	38
Figura 12 - Propuesta de Valor	39
Figura 13-Lienzo del Modelo de Negocio.....	46
Figura 14- Descripción del Prototipo de Lanzamiento.....	47
Figura 15- Presentación del App Quiro Movil Express.....	48
Figura 16- Registro de Usuarios Figura 17- Registro de sus Datos Personales Figura 18- Opciones de Solicitud	49
Figura 19- Solicitud de Cita Figura 20- Elección de Quiropráctico Figura 21- Pago	50
Figura 22- Pagina de Facebook Quiro Movil Express	51
Figura 23- Pagina Instagram Quiro Movil Express.....	52
Figura 24- Resultados del Alcance la página de Facebook Quiro Movil Express	54
Figura 25- Visitas a la Pagina Quiro Movil Express	55
Figura 26- Nuevos Me gusta y Seguidos Facebook Quiro Movil Express	55
Figura 27-Organigrama Quiro Movil Express	64

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 - Folleto Quiro Movil Express	63
---	----

Resumen Ejecutivo

Capítulo I presenta la idea de negocio Quiro Movil Express, el servicio ofrecido está dirigido a hombres y mujeres de 25 a 55 años segmento socioeconómico B1 y B2 de la zona 7 de Lima Metropolitana, donde se evidencio un problema de padecimientos musco-esqueléticos lo que genera la automedicación entre las personas que tienen este tipo de padecimientos, con nuestra idea de negocio se validó que el servicio ayudara a contrarrestar esta problemática actual que pone en riesgo la salud de las personas.

Capítulo II se procederá a analizar la propuesta de negocio mediante la implementación de la metodología de Desing Thinking. Durante este proceso, se evaluará el efecto de cada una de las variables en el proyecto. Asimismo, se realizará la validación de la idea mediante la realización de pruebas con potenciales clientes para poner en evidencia la efectividad del modelo de negocio y las mejoras que podemos implementar.

Capítulo III define nuestra propuesta de valor del negocio, para eso desarrollará el perfil del cliente y mapa del valor. Posteriormente se completará el Business Model CANVAS.

En el capítulo IV se realizada la validación del negocio mediante la aplicación de la metodología lean startup.

En el capítulo V se selecciona el público según el segmento, y así determinar la demanda potencial, disponible, efectivo. Así mismo, se determina la inversión para desarrollar el proyecto mediante la financiación.

Finalmente, este proyecto se ajusta a la línea de investigación e innovación en el servicio de salud musculoesquelética para lograr beneficiar a diferentes personas con este tipo de padecimientos.