

# III Feria Virtual de Prototipos

Nombre del proyecto:

**“HOOD CUSHION”**



## Equipo de trabajo:

- Atachagua Bustamante, Evelyn | Administración y Finanzas
- Baltazar Segura, Frank | Administración y Marketing
- Huamán Rojas, Marjori | Administración y Negocios Internacionales
- Moreno Quispe, Denisse | Administración y Negocios Internacionales
- Puchoc Yangali, Manuel | Economía

## PROBLEMA

1. La incomodidad que presentan las personas al momento de viajar.
2. Lidar con el clima frío al momento de realizar viajes por la sierra central.
3. Desorden y olvido de dispositivos por el espacio reducido en los asientos

## SOLUCIÓN

1. Elaboración de una almohada de cuello anti stress.
2. Implementación de una capucha y antifaz.
3. Inserción interna de auriculares, cargador portátil y masajeador.

## MÉTRICAS CLAVE

- Numero de clientes atendidos por mes.
- Cantidad de pedidos por canal de ventas
- Numero de visitas y consultas en canales de venta
- Numero de suscriptores por mes

## PROPUESTA DE VALOR



Hood Cushion  
La mejor parte del viaje

Gracias a Hood Cushion ten un viaje placentero y llega satisfecho a tu destino.

## VENTAJA COMPETITIVA

- Trato personalizado para suscriptores (ofertas y descuentos)
- Diseño personalizado (elaboración al gusto del cliente).
- Servicio post-venta (reparación o renovación gratuita de 1 artículo deteriorado).

## CANALES

- Redes sociales.
- Página Web.
- Puntos de venta.
- Empresas de viaje.
- Publicidad mediante una cuenta de Youtube.

## SEGMENTO

Personas que realicen viajes constantes, tengan conocimientos en tecnología, entre las edades de 30 y 60 años de ambos sexos, con un estilo de vida afortunados y progresistas, deben pertenecer a la PEA con ingresos mensuales mayores a S/.3,000.00 o que pertenezcan a la clase social A o B.

## ESTRUCTURA DE COSTOS

### - Costos fijos:

- Alquiler del local.
- Mano de obra.
- Costo de distribución.
- Publicidad y marketing.
- Servicios básicos.

### Costos variables:

- Insumos y materiales.
- Dispositivos.
- Costo de producción.

## ESTRUCTURA DE INGRESOS

- Venta por los cojines anti stress.
- Servicio técnico post venta.
- Venta de repuestos de los dispositivos.
- Ingresos por vistas de la publicidad por YouTube.



## Hood Cushion



**HOOD CUSHION** es un producto pensado especialmente para las personas que realizan viajes contantes, cubre la necesidad y comodidad que toda persona tiene al momento de viajar, ya que es un cojín anti estrés el cual contiene una capucha, unos audífonos, una visera, cargador portátil para celular y un pequeño compartimiento para guardar “bolsita de emergencia”, pastillas, caramelos entre otras cosas.





Universidad  
Continental

# III Feria Virtual de Prototipos

***¡GRACIAS!***

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL  
Conti-emprende@continental.edu.pe

