IV
Feria
Virtual de
Prototipos

Universidad Continental

Nombre del prototipo:

“Bebe Más” Filtro portátil personal para tomar agua potable.

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL

Universidad Continental

Equipo de trabajo:

- Aquino Yupanqui, María | Administración y negocios internacionales
- Palacios Escobar, Winner | administración y negocios internacionales
- Puente Yance, Hansel | Administración de RRHH
- Quispealaya Cano, Percy | Derecho
- Vasquez Aquino, Karen | Administración y marketing

Definición del problema

- Muchas personas alguna vez han sentido la necesidad de tomar agua ya sea de un río charco, etc. Por ejemplo, salir al campo y se nos termine el agua, mochileros que se alejan de la ciudad o personas de bajos recursos que vivan lejos de la ciudad en todos estos casos son obligados a tomar agua del rio pero llegando a ser propensos a contraer diversas enfermedades
- Entonces nos preguntamos ¿Cómo podemos ayudar a las personas a beber agua de río, charco, etc sin riesgo a contraer alguna enfermedad infecciosa?

“Bebe Más”

Filtro portátil personal para tomar agua potable

PROBLEMA

Existencia de:

1. Aguas no tratadas.
2. Aguas con exceso de cloro
3. Aguas con bacterias y residuos.
4. Aguas sucias.
5. Aguas contaminadas con residuos sólidos.
6. Ríos sucios.

SOLUCIÓN

Mediante el “ Bebe Más ” podemos consumir agua potable reduciendo el riesgo de contraer diversas enfermedades debido a los distintos componentes que se utiliza para filtrar el agua.

MÉTRICAS CLAVE

Mediremos la efectividad de nuestro producto mediante:

1. Satisfacción del cliente.
2. Salud de cliente
3. Por tráfico: directo, SEO, SEM y referencia.
4. Alcalinidad del agua.

PROPUESTA DE VALOR

Poder beber agua libre de diversos microorganismos y enfermedades que podamos contraer mediante este insumo. Hacer todo esto de manera fácil, accesible y portátil.

VENTAJA COMPETITIVA

1. El “ Bebe Más ” es portátil.
2. Su peso es liviano.
3. Libre de filtros químicos.
4. Multiuso.
5. Ayuda en casos de emergencia.

CANALES

1. Redes sociales:
   - Instagram
   - Facebook

2.Marketing de referidos.

3.Venta por máquinas dispensadoras.

4. Ventas por reparto a domicilio.

SEGMENTO

GEOGRÁFICO:

-Personas que viven en el campo y la ciudad (público en general).

DEMOGRÁFICO:

-Clase A-B-C

PSICOGRÁFICA:

-Género femenino y masculino.

Edad 11-65 años

CONDUCTUAL:

-Necesidad de beber agua pura.

Salud protegida.

-Personas con mayor vitalidad al hacer ejercicios, etc.

ESTRUCTURA DE COSTOS

1. Materiales
2. Impuestos
3. Mano de obra
4. Publicidad
5. Servicios públicos
6. Transparente

ESTRUCTURA DE INGRESOS

1. Venta de productos
2. Publicidad
3. Alianzas estratégicas
4. Venta retail
5. Teniendo un margen de ganancia de aproximadamente s/.20

Universidad Continental

“Bebe Más”
Filtro portátil personal para tomar agua potable.

Llenas al contenedor la papilla de tu preferencia a la temperatura idónea, y lo único que haces es presionar el contenedor para que la cuchara se llene según la cantidad que la mamá estime, esto le permite ahorra tiempo al momento de alimentar al bebe.

Universidad Continental

IV Feria Virtual de Prototipos

¡GRACIAS!

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