

IV Feria Virtual de Prototipos

Nombre del prototipo:

“DUGI”
Chalinas anti estrés
únicos en el mercado
de Huancayo

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



Equipo de trabajo:

- Bendezú Cárdenas Armando | Administración y Finanzas
- Borja Ramos Karen Rosario | Administración y finanzas
- Castillon Sedano Karla Mercedes | Contabilidad y finanzas
- Herrera Cunyas Vanessa Ana | Administración y Negocios Internacionales
- Veliz Neyra Jenifer Yajaira | Administración y Negocios Internacionales

Definición del problema

- Según la investigación de la PUCP realizada por la Dra. Damián Carmin, Lisset Marisol. Los resultados indicaron un nivel “medianamente alto” de estrés académico universitario percibido. Las principales situaciones generadoras de estrés académico fueron las evaluaciones, falta de tiempo y sobrecarga académica desencadenando así la falta de concentración y cambios de humor en los estudiantes afectando también físicamente ya presentan tensión en los músculos de los hombros, dolores de cabeza, etc.
- Entonces nos preguntamos ¿Cómo podemos reducir el nivel de estrés en los estudiantes universitarios en su día a día sin perjudicar su comodidad?



“DUGI” Chalinas anti estrés

PROBLEMA

- Dificultad de concentrarse a la hora de estudiar
- Dolor de cabeza y otras partes del cuerpo que son susceptibles al estrés (PUPC,2016)
- Insomnio al momento de dormir, desorden alimenticio
- Están propensos a sufrir de hipertensión, infarto de la frecuencia cardiaca envejecimiento prematuro diabetes tipo II.

SOLUCION

- Cuenta con vibradores que hacen masajes, tiene relleno de productos para el estrés, es fácil de transportar y favorecen el bienestar emocional

METRICAS CLAVES

- Cantidad de ventas por vendedor
- Cantidad de visitas en Facebook /cantidad de órdenes de compra
- Mayor cantidad de ventas

PROPUESTA DE VALOR

“Mejora la salud física y emocional de los universitarios con estrés”

VENTAJA COMPETITIVA

- Cuenta con vibradores en un punto clave del cuerpo (recepción del estrés)
- Diseños personalizados y únicos en el mercado

CANALES

- Canales de Comunicación
- Facebook
 - YouTube
- Canales de Distribución
- Venta de meta
 - Venta on – line
 - Delivery

SEGMENTO DE CLIENTES

- Universitarios de la provincia de Huancayo, distrito de Huancayo, el Tambo y Chilca
- Edad: de 17 a 27 años
- Sexo: Ambos
- Nivel socioeconómico: “C”
- Estudian
- Estudian y trabajan
- Estudiantes que buscan adquirir productos anti estresantes
- Estilos de vida: progresistas y modernos

ESTRUCTURA DE COSTOS

Costos fijos

- Alquileres, Mano de obra y pago de internet.

Costos variables

- comisión a los vendedores. Material para la elaboración del producto y pago a proveedores.

FLUJO DE INGRESOS

- Venta del producto
- Venta de accesorios internos
- Prestación de servicios
- Venta de accesorios externos



“DUGI” Chalinas anti estrés



Las chalinas DUGi las podemos usar anudadas o enroscadas en el cuello, cada vez que te lo pongas sentirás como las perlas son las encargadas de abrazarte y envolverte, conjuntamente están los vibradores los cuales se encuentran ubicados en puntos específicos donde se concentra más el estrés, la chalina te garantiza una sensación de confort y relax . Aparte de ser una chalina es una prenda que nunca pasa de moda y podemos usarla para cualquier ocasión.



Universidad
Continental

IV Feria Virtual de Prototipos

¡GRACIAS!

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

