

VII Feria Virtual de Prototipos

Nombre del prototipo:

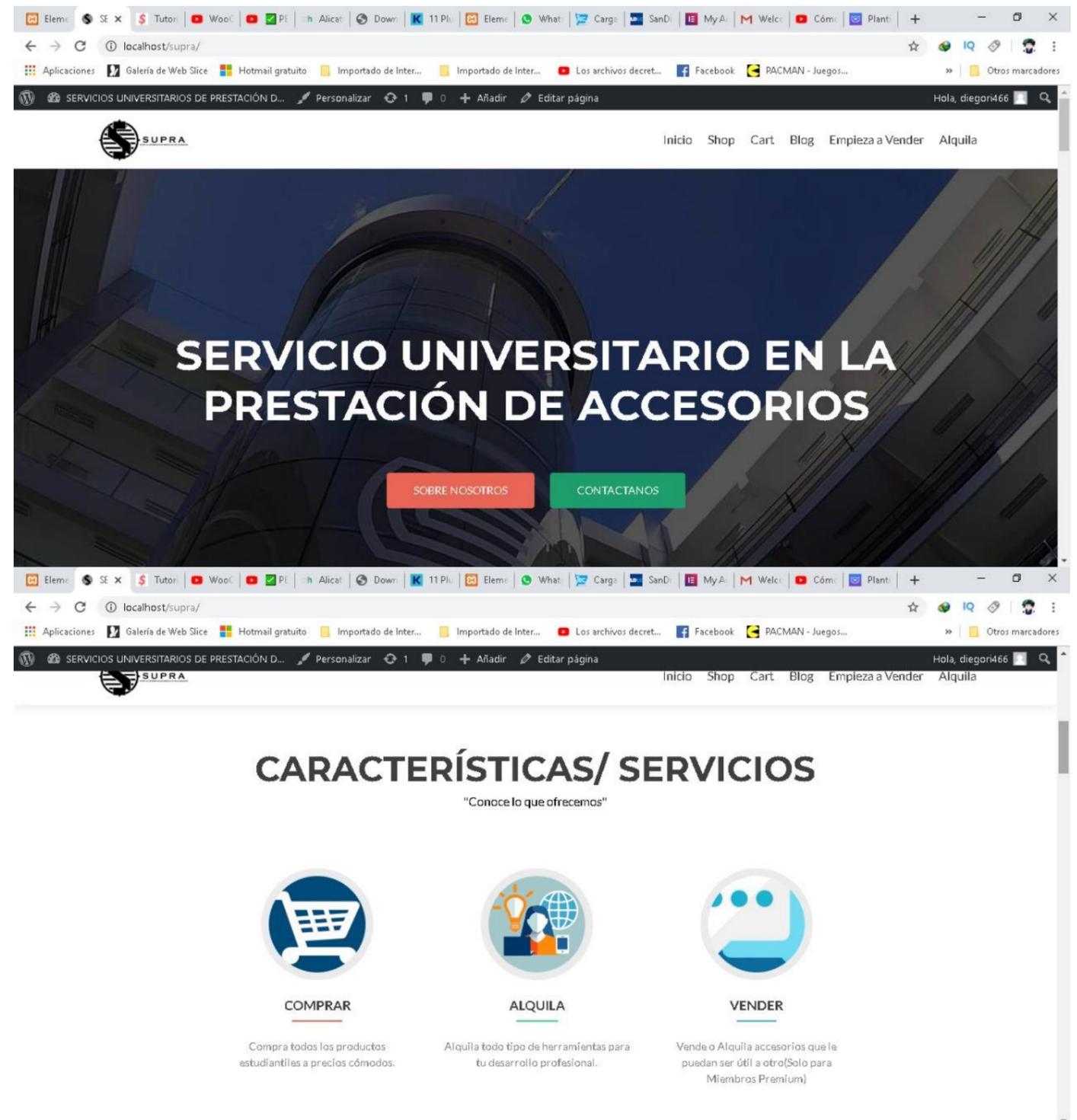
**“SUPRA”
Servicio
Universitario de
Prestación de
Accesorios**

DOCENTE: Peña Huaytalla, Edith del Pilar

CAMPUS: Huancayo

NRC: 10204

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



Equipo de trabajo:

- Barzola Huaman Milagros | Ingeniería de minas
- Fabián Rojas Itana Sirka | Ciencias y Tecnologías de la comunicación
- Huamán Vila Leydy | Ingeniería empresarial
- Pineda Alderete Carla Fiorela | Arquitectura
- Porras Carrasco Lizbett | Administración y RRHH
- Ruiz Inga Diego | Ingeniería empresarial

Definición del problema

- Según Barraza (2005) Los alumnos se encuentran sometidos a diversas presiones o estresores dentro del ambiente escolar, tales como exámenes, tareas, desorganización, por mencionar algunos considera que un estresor “indica un estímulo o situación amenazante que desencadena en el sujeto una reacción generalizada e inespecífica, estas situaciones pueden causar el cambio o adaptación, son de un espectro enorme”.
- Entonces nos preguntamos ¿Cómo eliminamos algunos estresores que dificultan la vida académica de los estudiantes universitarios?

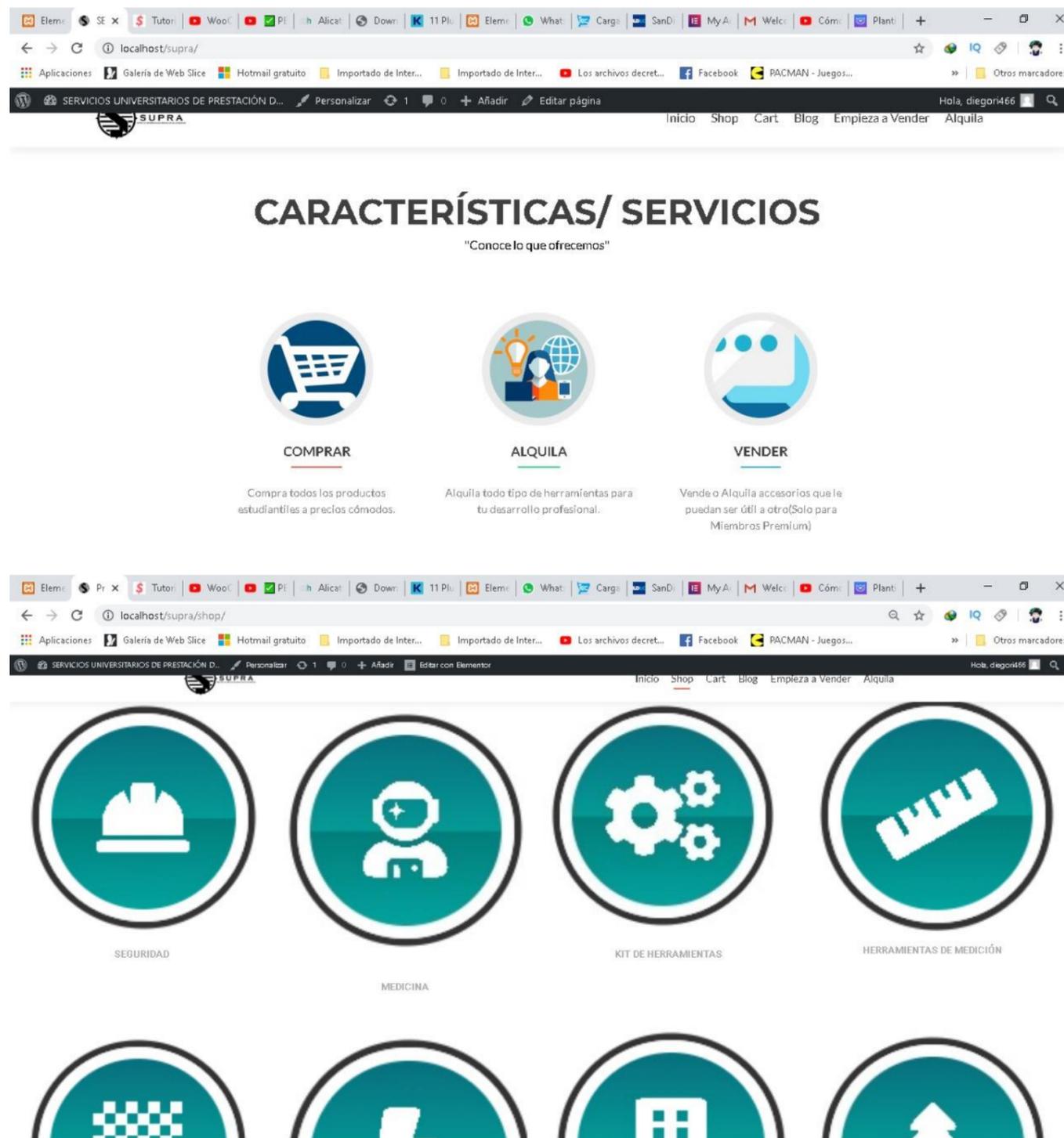


“SUPRA”

Servicio Universitario de Prestación de Accesorios

<p>PROBLEMA</p>	<p>SOLUCIÓN</p>	<p>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA</p>	<p>VENTAJA ESPECIAL</p>	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p>
<p>Aproximadamente el 85% de los alumnos de la Universidad continental no cuentan con sus materiales de estudio en el momento indicado esto por diversas causas como el estrés la ansiedad, etc.</p>	<p>Ofreceremos un servicio de intermedio ya alquiler de materiales de estudio mediante una página web. *Ahorro de tiempo *Despejar preocupaciones *Mejoras su rendimiento académico</p>	<p>Ofreceremos un servicio confiable, a bajo costo con variedad de materiales, y cercanía de entrega, contamos con la compra, venta y alquiler de materiales de estudio.</p>	<p>Contamos con una página web donde los alumnos podrán intercambiar los materiales directamente dentro de la universidad. *Servicio delivery.</p>	<p>Nuestros clientes son todos los alumnos de la universidad continental de la provincia de Huancayo entre los 18 a 35 años de edad de nivel socioeconómico B y C despistados u olvidadizos.</p> <p>USUARIO- CONSUMIDOR</p> <p>Es el mismo, alumnos de la universidad continental.</p>
<p>(Alternativas)</p>	<p>MÉTRICAS CLAVE</p>		<p>CANALES</p>	
<p>*Poner un módulo cerca de la universidad con costos más bajos. *Crear una página web. *Realizar talleres de memoria</p>	<p>*Utilidades *Número de usuarios suscritos *Número de transacciones exitosas. *Número de seguidores.</p>		<p>Contaremos con una Página web donde se harán los intercambios, además de la publicidad en redes sociales, también contaremos con un modulo</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p>		<p>FLUJOS DE INGRESOS</p>		
<ul style="list-style-type: none"> • Costos elaboración de la página web. • Costo de mantenimiento de la página web. • Costo de mano de obra. • Costo por publicidad 		<ul style="list-style-type: none"> • Nuestros ingresos serán por suscripción a la página web esto atreves de pago directo por nuestros agentes o con tarjeta. • También por transacción entre los usuarios. 		

“SUPRA” Servicio Universitario de Prestación de Accesorios



Ingresas a la página web, te suscribes por 7 soles mensuales y accedes a los servicios que ofrecemos. Te conviertes en el vendedor y/o consumidor generando tus propios ingresos alquilando/vendiendo tus herramientas. Te ofrecemos la mayor seguridad, introduciendo todos los datos de tu vendedor/comprador e incluimos el servicio de delivery si lo deseas.

VII Feria Virtual de Prototipos

¡GRACIAS!

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



The image shows two screenshots of the SUPRA website. The top screenshot displays the 'SOBRE NOSOTROS' (About Us) page, which includes a navigation menu (Inicio, Shop, Cart, Blog, Empieza a Vender, Alquiler) and a main heading 'SOBRE NOSOTROS' with the subtext 'Conoce un poco más sobre nuestra empresa'. The page features a large text block 'Tienda con Calidad y Servicio Siempre' and a descriptive paragraph. To the right, there are four circular progress indicators representing key metrics: CONFIABILIDAD (80), COMUNICACIÓN (91), VARIEDAD (88), and VELOCIDAD (95). The bottom screenshot shows the 'Empieza a Vender' (Start Selling) page, which has a navigation menu and a prominent message: 'ANTES DE INGRESAR DEBES TENER UNA CUENTA PREMIUM'. Below this, a 'Premium SUPRA' card is displayed, offering to 'Vende tus propios productos' for a price of 'S/. 7 Mensual'. The card lists three benefits: 'Vendes o Alquilas tus propios Productos', 'Generas ingresos', and 'Gana descuentos y regalos en SUPRA'. A green 'Regístrate' button is located at the bottom of the card.

Editar