

3er Showroom Virtual de Emprendimiento: Prototipos, Modelos de negocio, Proyectos de inversión, Planes de negocio y Liderazgo de inspiración 2021-10

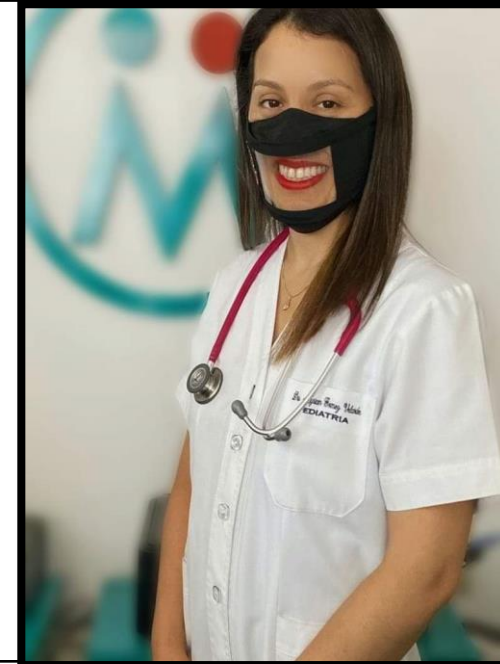
Nombre del emprendimiento: Mascarilla Transparente

Categoría: Modelos de negocio

Facultad: Ingeniería

Carrera: Multicarreras

Curso: Incubación Empresarial I





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	Aguilar Limaylla, Dennis	72910715	Ing. Civil	Huancayo
2	Aliaga Medina, Evelyn	75787022	Ing. Civil	Huancayo
3	Barreto Alejandro, Mildor	72004488	Ing. Industrial	Huancayo
4	Apaza Calcina , Alex Heron	75763430	Ing. Industrial	Arequipa

Asesor: Álvarez Huamán, José Antonio



Identificación del problema

Ausencia de las expresiones faciales
en la comunicación.



La Organización Mundial de la Salud (OMS) estima que en torno al 5% de la población mundial tiene una pérdida de audición que supone una discapacidad y que, por tanto, depende de la lectura de labios y la lengua de signos, con lo que el uso de mascarilla supone una barrera para ellos. Llevar máscara supone un auténtico desafío para las personas sordas o con problemas auditivos, ya que no pueden leer los labios o ver la expresión facial de la persona con la que están hablando. La utilización de estas mascarillas no solo beneficia a las personas sordas o con dificultades auditivas. La mascarilla transparente es importante para facilitar las interacciones sociales ya que puedes ver las expresiones de la gente. Todo el mundo necesita mirar a la cara de la persona con la que hablas.





Características creativas e innovadoras

- Alto grado de eficacia frente a la filtración bacteriana.
- Innovador tejido semitransparente.
- Tejido especial ligero y translúcido.
- No se empaña, con la respiración.
- Mentonera
- 3 pliegues.
- Favorece la comunicación auditiva
- Diseño con ajustador de goma y con twist band que permite un mejor ajuste facial.





Lean Canvas

<p>Problema</p> <p>Déficit de comunicación por la pandemia las mascarillas comunes no dejan ver los gestos de las personas.</p>	<p>Solución</p> <p>Crear un producto transparente que pueda cubrir la boca, pero también mostrar los gestos y la comunicación de señas.</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Brindar protección contra el virus del covid19, con una mascarilla transparente para tener una comunicación gestual asertiva.</p>	<p>Ventaja especial</p> <p>Mascarilla con visibilidad al hablar y ventilación incorporado.</p>	<p>Segmento de cliente</p> <p>Para personas que vivan en Huancayo, Satipo, Arequipa que tengan la necesidad de tener una comunicación gestual y estar protegidos ante el virus, y sean económicamente activos.</p>
<p>Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo de importación - Costo de publicidad - Costo de transporte 	<p>Métricas claves</p> <p>Empresa provendrá de microfibras y empresa de servicio de importación confiables y seguros. del importaciones</p>		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociales (Instagram, Facebook) • Boticas • Farmacias 	
	<p>Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo de importación - Costo de publicidad - Costo de transporte 		<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta de mascarillas (incluye cualquier método de pago) - Ofertas por compras al por mayor 	



Business Model Canvas

<p>Aliados estratégicos</p> <p>Copyright (empresa dedicada a la elaboración de mascarillas transparentes certificadas)</p>	<p>Actividades claves</p> <p>Nuevas presentaciones (Tallas y modelos)</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Brindar protección contra el virus, ayuda a tener una conversación mas amena gracias a que se observa los gestos faciales.</p>	<p>Relación con el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trato personalizado • Buen trato 	<p>Segmento de cliente</p> <p>Persona que buscan tener una conversación asertiva, cumpliendo con los protocolos de seguridad.</p>
<p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Familia • Amigos • Amistades 			<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Delivery • Redes sociales • Boticas y farmacias 	
<p>Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costo de envío del proveedor • Costo del producto. • Costo de publicidad 			<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta de mascarillas (incluye cualquier método de pago) • Ofertas por compras al por mayor 	



Galería de imágenes del producto (solución del problema)





Emprendimiento

Growth Center - Emprendimiento
Av. San Carlos 1980 - Huancayo
Teléfono: 064 - 481430 Anexo 7720
Conti-emprende@continental.edu.pe