

Enviado 03/04/2018

Problema:

- No es común encontrar plotter o librerías que tengan abierto hasta altas horas de la noche, tampoco existe este mismo servicio que sea a domicilio.

Solución:

- Librería a domicilio con plotter a domicilio también, que funcione a altas horas de la noche, con el fin de "acompañar" al cliente en caso que lo requiera, es decir, brindarles el servicio con la tranquilidad de recurrir a esta librería " a la hora que sea" contar con este apoyo.

Solución v/s otras:

- Porque no es algo que se vea en el mercado de las librerías o plotter, estas suelen cerrar temprano, máximo a las 8 o 10 de la noche (basándose en librerías de Viña del Mar y Valparaíso).

¿Hay interés en adquirir esta solución?

- Se hace un breve y pequeño estudio, cuestionando la necesidad de mis compañeros de universidad incluyendo mi propia necesidad en base a problemas que se han producido a altas horas de la noche donde es realmente necesario comprar papel o algún material o en el caso del plotter ocurre que ya pasado las ocho de la noche no hay ninguna opción para plottear láminas, por lo tanto hay que esperar hasta el día siguiente para hacerlo, lo cual a veces produce retrasos en las entregas de tareas (ya que a veces plottear demora).

Factibilidad técnica de realización:

- Tener una serie de materiales disponibles que son los más utilizados dentro del círculo de la e[ad] y un plotter el cual esté 100% disponible para los alumnos.

Evaluación 1:

Es importante no confundir la falta de algo con un problema, lo que se debe chequear en este caso. Además, se acota el servicio a altas horas de la noche, es esto sustentable?

Quien prestará el servicio? Cuál es el real potencial de mercado para que este emprendimiento pueda sostenerse en el tiempo? hay suficiente demanda?

No se debe confundir problemas individuales dados por una serie de factores propios de nuestras conductas y hábitos con necesidades compartidas por una porción del mercado que sea interesante de satisfacer, especialmente, financieramente.

La idea es buena, pero está demasiado acotada a la realidad estudiantil y de la EAD, por lo que no permite proyectar su continuidad y éxito futuro. Tal como está definido este emprendimiento, es más probable que sea parte de un emprendimiento mayor como elemento diferenciador que pueda ser un emprendimiento propiamente tal.

Cabe señalar que este curso requiere finalizar con un prototipo validado del producto o servicio, en este caso, se estaría hablando de un servicio, por lo que si se persiste en este idea tal como está descrita habría que adelantarse a la complejidad que representa modelar en prototipo un servicio.

Es recomendable utilizar las habilidades y técnica que ya han desarrollado y aprendido como estudiantes de Diseño, por lo que en base a esta misma necesidad detectada, se

podrían proponer otras soluciones más alcanzables. Además, armar el “kit de atención” requiere una inversión inicial que es necesario valorizar y adquirir a la brevedad.

Comentario 2

Se debe investigar el tamaño del segmento de cliente elegido, esto significa identificar el número total de estudiantes de carreras asociadas a este tipo de problemática. A su vez, debe definirse el tipo de servicio que se realizará, ya que al generar una propuesta más amplia, existe un nivel de inversión muy alto. A su vez se considera el uso de maquinaria que podría no ser suficiente para cubrir la necesidad real de un volumen mayor de clientes en un mismo horario determinado (al ser un servicio que su principal propuesta de valor es responder a la urgencia). La propuesta es interesante, pero los elementos técnicos son determinantes para poder medir el potencial real de la idea.

Nota: 4.4

