

# INFORME DE VISITA A UNIVERSIDAD UPEC

## AUTORES

- KAREN LISETH RUANO CADENA
- GINNA LISBETH CUASPUD PRADO
- ANGIE PAOLA CHARFUELAN NARVÁEZ
- MIGUEL ANDRES CUASPA LAGOS

## DOCENTE

CARLOS OMAR OJEDA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
PRIMER SEMESTRE  
IPIALES NARIÑO  
05/10/2024

## INFORME DE VISITA A UNIVERSIDAD POLITECNICA ESTATAL DEL CARCHI

Se realizó la visita a la universidad UPEC para visitar la feria del libro y conocer los emprendimientos que se realizaron en la universidad



La universidad UPEC tiene una modalidad de estudio una de ellas se puede escoger graduarte con un emprendimiento y hay 2 líneas de emprendimiento tipo A y tipo B cuando Crea una empresa.

Debemos ayudar a mejorar su guía de negocio utilizando una herramienta con creatividad y desarrollar ciertas cosas que están en proceso.

Debemos ayudar a terminar unas matrices que ellos deben completar para que puedan hacer su plan de negocio cada uno de ellos tiene una idea de trabajo iniciamos con el mapa de empatía y nos explican quiénes vamos a ser ¿Qué rol vamos a cumplir? Vamos a transformarnos en el cliente o el consumidor de los productos con los que ellos se van a titular.

## 1. Mapa de empatía qué rol vamos a cumplir.



El Dr. Fredy Quinde nos dijo que no hay mala idea o absurda lo malo es que no haya idea o que no aporten.

Las matrices que vamos a desarrollar se llaman mapa de empatía por qué para llenar esas matrices tenemos que empatizar y colocarnos en los zapatos del consumidor al identificar y entender al cliente los estudiantes de la universidad UPEC ya habían hecho una serie de estudios de mercado y saben quiénes son los consumidores ya saben que piensan, que sienten que

saben, que hacen, que ven, que oyen y a que aspiran ellos nos van a explicar quiénes son estas personas y nos van a otorgar roles.

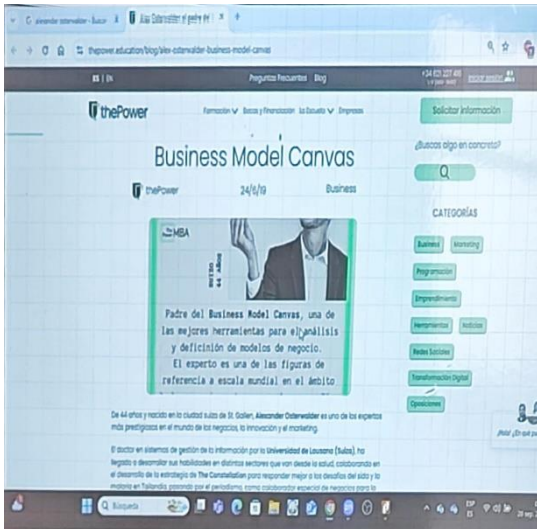
La idea es que debemos actuar de acuerdo al mapa de empatía y asumir un rol.

**Alexander Osterwalder** dividió una parte emotiva y la otra parte es la lógica.

Primero vamos a llenar la parte de las emociones.

Hay nueve bloques donde se desarrollan de una manera.

El padre del Business Model canvas Alexander Osterwalder fundó su propia consultoría para la Innovación de los modelos de negocio, el famoso Business Model canvas su herramienta por excelencia una de sus grandes contribuciones, no solo el mundo del negocio o el marketing, sino también al de la innovación estratégica para analizar implementar mejoras en negocios de infinitas índoles.

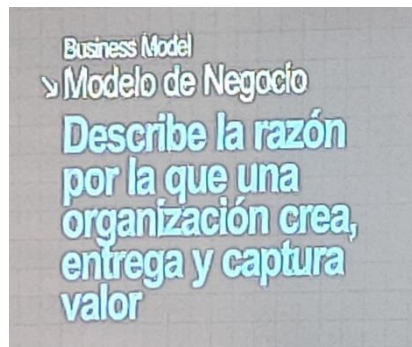
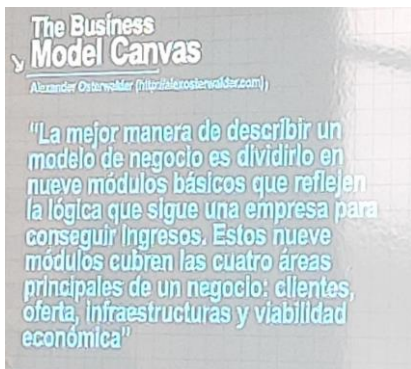


Tanto es el éxito de esta herramienta que empresas grandes han contado con la colaboración de Osterwalder y han utilizado el famoso business model Canvas para mejorar sus negocios.

Oster Walter crea todas estas matrices y es dueño y propietario de un libro.

Todas estas cuestiones que se van a trabajar se desarrollan y se denominan enfocadas en el cliente ¿Qué significa eso? Que para resolver lo que vamos a hacer, tienen que resolver el cliente no quién hace las matrices (estudiante) el que va llenando las matrices es un interlocutor entre los clientes. Llenar las matrices como el cliente quiere.

Esta es una metodología acelerada dice que se debe resolver en menos de 23 horas seguidas para resolver todo esto dónde vamos a aprender a trabajar bajo presión.



El Dr. Freddy Quinde dijo que en la universidad UPEC tienen 3 asignaturas de emprendimiento que están divididas en conductas emprendedoras, o espíritu emprendedor e innovación donde vamos a aplicar esta herramienta y el desarrollo del plan de negocio.

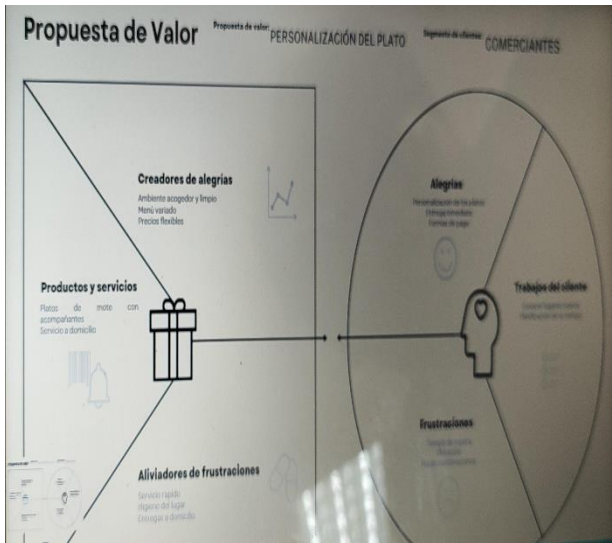
El modelo de negocio es un referente de cómo hacer las cosas para que funcionen y nos den plata. Nos coloca como ejemplo el restaurante broaster King que tiene un modelo de negocio el cliente entra al restaurante el mesero se acerca y le entrega la carta, el mesero se da una vuelta y después regresa a tomar el pedido del cliente, el cliente debe ir a cancelar caja para poder recibir el pedido para que un usuario haga todo ese circuito comenzaron a organizar todas las actividades para que ese sea el modelo de negocio y así todo el mundo incluido el cliente se comporte como uno quiere para generar de mejor manera el dinero.

El centro Comercial Gran Plaza tiene otro modelo de negocio que no nos atiende un mesero debemos ir directamente para hacer nuestro pedido nos dan un temporizador y cuando suena vamos a recoger nuestro pedido y debemos buscar una mesa y después de comer uno mismo debe recoger la mesa. Ellos capturan recursos y recurso económico al final de diferente manera y más óptima. Esto es lo que vamos a construir hoy acá para que ellos puedan plantear un modelo de negocio para hacer los cálculos respectivos, precisos para llegar a la satisfacción y ganar dinero.

Hay 10 ideas de negocio.

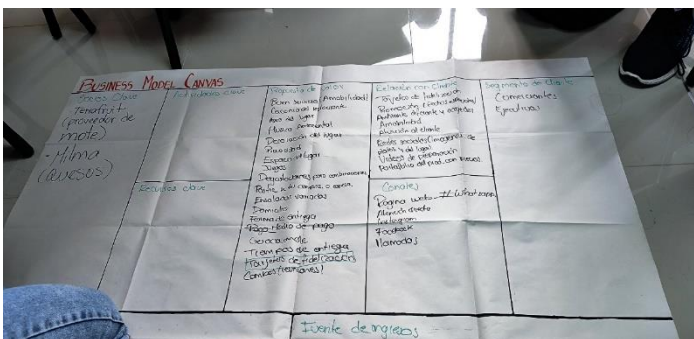
Lo que vamos a desarrollar en pocas palabras es una especie de gráfica un mapa en el que identifica quién va a consumir nuestro producto y luego a graficar las alegrías que tiene el consumidor y las frustraciones que genera el no tener el servicio o producto que necesitan luego hay una parte dónde miran qué hacen, a qué se dedican o qué harían, luego hay otra parte para entender cómo lograría generar estas alegrías y qué alivian las frustraciones, después viene la propuesta de valor con la que iniciamos.

## Por qué una empresa crea, emplea y captura valores.



¿Qué es valor? Para algunos es dinero, para otros es que te atiendan bien, para otros es que esté bien aseado y por eso cuesta todos tenemos diferente valor y ese valor que cada uno tiene sean mis consumidores y con eso construyo las cosas en función de ese valor por eso se llama modelo de negocio donde debemos de transcribirlo, entenderlo y presentar un documento para que todo el mundo entienda y funcione de esa manera.

¿Cuál es la diferencia entre comer en la calle y comer en un restaurante? Para el que tiene como propuesta de valor el dinero siempre va a comer en la calle y va a decir en el restaurante \$40,000 pesos y en la calle \$10,000 pesos el valor económico es mayor que el valor de ser atendido bien. ¿Alguien se enfocaría en ellos? Sí, siguen siendo consumidores y dan dinero pero si le dijéramos que en el restaurante cuesta más no nos van a pagar allí estamos desenfocados en el valor que le dan para poder entregar dinero. Una vez que llenemos la parte de las emociones pasaremos a resolver las partes lógicas vamos a tener 5 minutos por cuadro.



Los estudiantes de la universidad UPEC grupo 11 nos explican cuál es su idea de negocio es un restaurante de comida típica que son platos que contengan mote como principal componente puede ser acompañado con chicharrón, fritada y maíz con lo que el cliente prefiera,

el segmento que identificaron son comerciantes y ejecutivos dónde nos transformaremos en los dos roles, los platos tienen un costo de \$50 centavos y de \$2 dólares los platos contienen lo mismo pero en menos gramos es decir los topics que quiere que vaya acompañado con el mote y también se puede colocar salsas.

Nos dan un ejemplo de cómo cumplir nuestros roles de comerciantes y ejecutivos pensando qué es lo que necesito, si no tengo mucho tiempo y que es lo que yo desearía.

El Dr. Fredy Quinde nos hace hacer una dinámica de abrir y cerrar las manos y nos da un ejemplo de cómo cumplir con el rol con un estudiante de la universidad de Nariño en un salón de belleza ¿Qué características tiene? Dijo que es un cliente exigente.

Comenzamos a llenar los segmentos del consumidor.

Buscar formas distintas de satisfacer las necesidades.

Tener solo un nicho de mercado es decir tener solo un grupo o segmento específico.

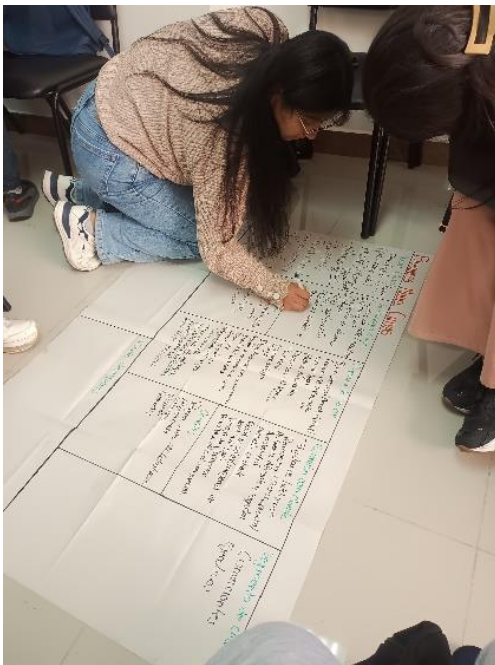
¿Cómo segmentaria al consumidor de mote? Clasificar a la gente por tipos o sabores de mote.

Deben enfocarse en un segmento de mercado bueno.

## GRUPO 11

Realizamos la actividad con

- Ingrid Salange Maji 8 Semestre Administración De Empresas
- Escarlet Carlosama 8 Semestre Administración De Empresas



## EMPRENDIMIENTOS







