



UNIVERSIDAD DE MONTERREY
ESCUELA DE INGENIERÍA Y TECNOLOGÍA
EDUCACIÓN SUPERIOR

Gestión de Tecnología

OTOÑO 2023

Proyecto de Innovación “Hoop Container”

Profesora: Dra. Lizbeth Alicia González Tamayo

Integrantes del Equipo:

Shafic Marcos Larson 555902

Andrea García Rivera 590675

Javier Salinas Garza 217046

Armando Villarreal Gutierrez 572653

Miguel Marcelo Martínez 555442

Andrik Ivan Soto Zaragoza 572224

San Pedro Garza García, 24 de septiembre de 2023

Resumen

El proyecto de innovación se piensa realizar en diferentes escuelas del sector primaria y secundaria en el estado de Nuevo León. Actualmente el estado se enfrenta a una problemática climática que ha causado estragos y consecuencias en la comunidad, generando situaciones de salud adversas para la población y un desarrollo de condiciones impropias dentro de paisajes y áreas verdes. El proyecto de Hoop Container, es una forma dinámica y motivadora para que los jóvenes desde pequeños empiecen a desarrollar una concientización sobre el problema ambiental, así como también formen un proceso de conocimiento acerca de una cultura de responsabilidad ambiental.

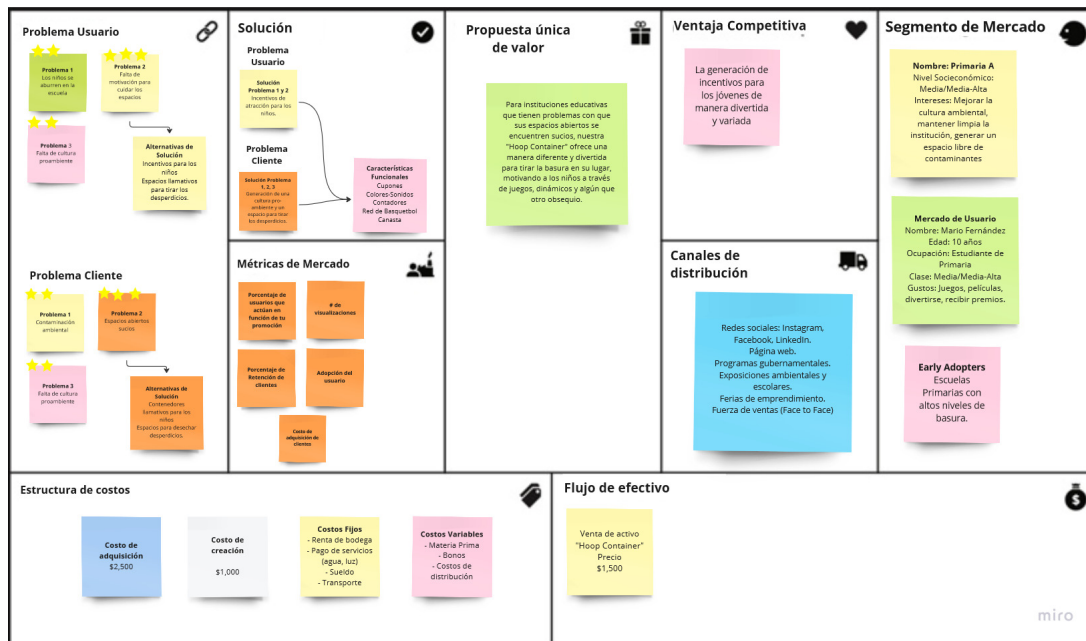
Definición del Problema

Monterrey tiene un problema de contaminación muy por encima de la Ciudad de México, ya que ésta tiene un problema con el ozono, mientras que Monterrey tiene partículas suspendidas más peligrosas, la mayoría por automóviles y la industria de las pedreras, afirmó David Pulido, coordinador de Proyectos de Gestión de Pueblo Bicicletero, integrante de la plataforma Cómo Vamos Nuevo León.

Según la encuesta realizada por Asi Vamos (2022) el 30% de la población consideró que la calidad del aire en el estado era positiva, una mayoría la consideró regular (46%) o de mala y pésima calidad (22.7%). Causando así daños medioambientales que causan un conflicto para la población y la comunidad del estado.

Un problema que se ha denotar es la necesidad de generar un cultura en las personas favorecedora y apoyada con el medio ambiente, iniciando desde los niños y jóvenes para que desde pequeños aprendan la importancia que recae en estos. Esto también es una previsualización clarificada referente a la cantidad de basura generada en estos tipos de lugares, siendo una zona residual bastante constante dentro de la población estudiantil.

Business Model Canvas

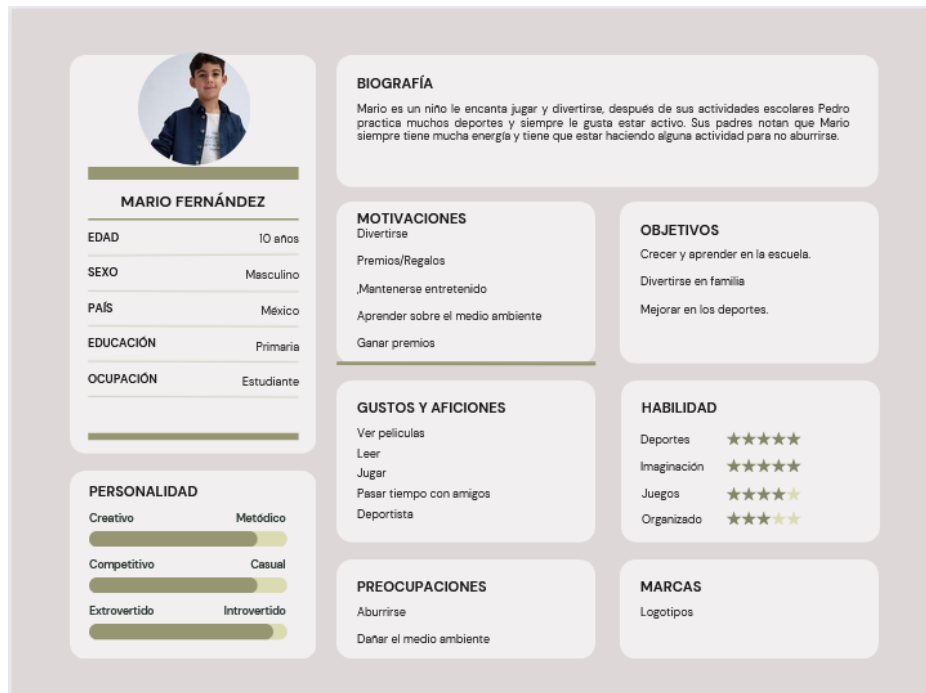


- **Problema del usuario y cliente**, la falta de espacios limpios y la poca motivación para generar un cambio son reacciones propias de los jóvenes a esa edad, mayormente y aplicado más hacia el punto de la falta de una cultura pro ambiental capaz de desarrollar un cambio positivo y bien fundamentado para los niños.
- **Segmento de mercado elegido**, el mercado potencial y para lo que va dirigido el producto es el desarrollo de un proyecto para las escuelas y secundarias, en donde puedan generar en los jóvenes una cultura que favorezca el ambiente y que con ello, aprendan la necesidad de provocar un cambio desde abajo.
- **Propuesta de valor**, "Para instituciones educativas que tienen problemas con que sus espacios abiertos se encuentren sucios, nuestra "Hoop Container" ofrece una manera diferente y divertida para tirar la basura en su lugar, motivando a los niños a través de juegos, dinámicos y algún que otro obsequio"
- **Canales de distribución**, las redes sociales y el hablar de manera presencial con el cliente, son elementos relevantes para el logro de los objetivos propuestos, así como también la utilización de canales internos del estado, como las incubadoras de negocios y los programas de emprendimiento.

- **Soluciones**, van sumamente enfocadas en desarrollar la generación de una cultura pro-ambiente y un espacio para tirar los desperdicios dentro de las escuelas y comunidades.
- **Métricas de Medición de éxito**
 - Porcentaje de usuarios que actúan en función de tu promoción
 - Porcentaje de Retención de clientes
 - Número de visualizaciones
 - Adquisición de cambio
- **Flujo de Efectivo y Estructura de Costos**, la venta se realiza a partir de los activos es decir las canastas. De igual manera, se tiene una estructura de costos de la siguiente manera:
 - **Costo de adquisición** \$2,500
 - **Costo de creación** \$1,000
 - **Costos de variables**
 - **Materia Prima**
 - **Bonos**
 - **Costos de distribución**
 - **Costos Fijos**
 - Renta de bodega
 - Pago de servicios (agua, luz)
 - Sueldo
 - Transporte

Ventaja Competitiva, la principal ventaja competitiva dentro del negocio, es el uso de recursos e incentivos para la atracción de los niños, así como también el apoyo a generar el impacto pro-ambiental.

User Profile



Funcionalidades del Producto

Canasta

- Material de metal con una estructura que puede variar entre cuadrada y redonda.
- Una red y un aro, simulando el juego de basquetbol para generar un incentivo y una atracción visual para los niños.
- Colores y un sistema de atracción visual (sigue en desarrollo) agregar sonidos o algún elemento extra que llame la atención.

Sistema de Entrega de Incentivos

- Se espera tener un contador y un código de programación con probabilidad de obtener un incentivo para los niños.
- El porcentaje y la cantidad de premios estaría siendo administrado y llevado con la institución educativa para su funcionamiento.
- Existirán ciertas precauciones extras por si la basura no entra a la canasta o los niños intentan hacer algún truco para usar la máquina a su conveniencia.

Minimum Variable Product

El prototipo del producto se encuentra en desarrollo y se pretende presentar al inicio del mes de Octubre. Por el momento, se tiene una pequeña imagen a la que aún le faltan modificaciones y el anexo de otros procesos funcionales