



Tesina_Jimena Mia Castaños Castro

1%
Textos
sospechosos



0% Similitudes
0% similitudes entre comillas
0% entre las fuentes
mencionadas
1% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: Tesina_Jimena Mia Castaños Castro.pdf
ID del documento: e736bbf7c63660089f196a17d208382affcaf44f
Tamaño del documento original: 1,79 MB

Depositante: DIEGO ARMANDO ACEVEDO SANCHEZ
Fecha de depósito: 21/5/2025
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 21/5/2025

Número de palabras: 6061
Número de caracteres: 43.024

Ubicación de las similitudes en el documento:

☰ Fuentes de similitudes

Puntos de interés

CARRERA PROFESIONAL DE ARTES VISUALES

"INVESTIGACIÓN DE VIABILIDAD DE MODELO DE
NEGOCIO DE EDUCACIÓN ARTÍSTICA VIRTUAL PARA
PUNTO CERO"

TESINA PARA OBTENER EL GRADO DE BACHILLER EN
ARTES VISUALES

AUTORA:

JIMENA MIA CASTAÑOS CASTRO

ASESOR:

ACEVEDO SÁNCHEZ, DIEGO ARMANDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

PROPUESTA DE PLAN DE MEJORA EMPRESARIAL

LIMA, PERÚ

2025

ÍNDICE

CAPÍTULO I - RESUMEN EJECUTIVO

- Resumen del proyecto y objetivos pág. 4

CAPÍTULO II - INTRODUCCIÓN

- Planteamiento del problema pág. 6
- Barreras de acceso a la educación artística pág. 6
- Limitaciones de opciones virtuales pág. 7
- Justificación y alcance del proyecto pág. 7

CAPÍTULO III - CONTENIDO

3.



1. Análisis de tendencias.....

.....pág. 8

- 3.1.1. Tendencias tecnológicas pág. 8
- 3.1.2. Tendencias del consumidor pág. 8
- 3.1.3. Contexto cultural peruano pág. 8

3.2. Benchmarking de competidores

- Tabla comparativa y análisis pág. 9
- Identificación de brechas y estrategias SMART pág. 10

3.3. Análisis FODA

- Fortalezas y oportunidades pág. 11
- Debilidades y amenazas pág. 11

3.4. Recolección de datos.....pág. 11

- 3.4.1. Investigación cuantitativa (encuestas) pág. 12
- 3.4.2. Investigación cualitativa (entrevistas) pág. 12

3.5. Análisis de la información obtenida.....pág. 12

- 3.5.1. Identificación de insights pág. 13

- 3.5.2. Definición de arquetipos pág. 13
- 3.5.3. Journey Map por arquetipo pág. 15
- 3.5.4. Diseño de experiencia ideal pág. 15

- 3.6. Producción artística
- 3.6.1. Lean Canvas pág. 18
- 3.6.2. Value Proposition Canvas pág. 18
- 3.6.3. Construcción del prototipo pág. 19

2

- 3.7. Validación e iteración de la solución
- 3.7.1 Definición demográfica y psicográfica de la muestra a intervenir..... .pág. 19
- 3.7.2 Definición de las características del prototipo que serán validadas.....pág. 20
- 3.7.3 Cuantificación de resultados.....pág. 20
- Pruebas de usuario y resultados pág. 20

- 3.8. Comunicación y difusión de resultados
- Estrategias de lanzamiento y post-lanzamiento pág. 21

- 3.9. Postulación a fondos de capital semilla
- Requisitos y beneficios pág. 22

CONCLUSIONES

- Hallazgos clave y proyecciones pág. 24

ANEXOS

- Imágenes y documentos complementarios pág. 25

3

CAPÍTULO I

RESUMEN EJECUTIVO

Punto Cero es un espacio de formación artística presencial que busca expandirse hacia la virtualidad, diseñada para abordar la escasa educación artística de calidad para adultos (mayores de 25 años) en Perú. Las opciones actuales presenciales suelen presentar barreras relacionadas con las limitaciones de tiempo, la ubicación y el costo. Punto Cero tiene como objetivo, superar estos obstáculos ofreciendo cursos de arte virtuales personalizados. La propuesta de valor de Punto Cero se centra en brindar una experiencia de aprendizaje personalizada, adaptada a las necesidades de cada estudiante y respaldada por la guía del staff de instructores de arte con experiencia en diversos ámbitos del arte. El proyecto concluye con recomendaciones para el desarrollo y la implementación, con el objetivo de hacer que la educación artística de calidad sea accesible a un público más amplio.

Mediante un enfoque de investigación de métodos mixtos (encuestas y entrevistas), el proyecto exploró la demanda de este servicio, analizando las necesidades y

preferencias de los usuarios para fundamentar un modelo de negocio viable.

Investigación cuantitativa: Centrada en recopilar datos numéricos, sobre las necesidades y requerimientos de los posibles usuarios. Se realizaron 40 encuestas



a estudiantes y ex estudiantes de Punto Cero presencial para evaluar su interés en

la educación artística en línea, sus estilos de aprendizaje preferidos y su disposición a pagar por dicho servicio. La encuesta utilizó una combinación de preguntas de opción múltiple, escalas de calificación y preguntas abiertas para recopilar diversos datos.

Por otro lado, a partir del método cualitativo se diseñó la entrevista : Se realizó entrevistas en profundidad con una muestra más reducida de usuarios de Punto Cero presencial quienes serán potenciales usuarios de la plataforma virtual, para comprender mejor sus experiencias, motivaciones y percepciones sobre la educación artística en línea.

El impacto esperado del proyecto Punto Cero se puede medir en varias dimensiones:

A. Impacto educativo:

- Mayor acceso: El formato en línea ampliará el acceso a la educación artística, particularmente para adultos en diversos sectores del país.
- Resultados de aprendizaje mejorados: Se espera que las experiencia de guía personalizada mejoren los resultados de aprendizaje en comparación con los cursos en línea estándar.

4

- Enriquecimiento personal: Los Talleristas Punto Cero obtendrán una mayor autoexpresión, confianza y creatividad.

B. Impacto económico:

- Creación de empleo: El proyecto puede generar oportunidades de empleo a colegas del rubro en la creación y prestación de educación artística en línea.
- Aumento de los ingresos: Se espera que la plataforma genere ingresos a

través de las ventas de cursos y fuentes de ingresos secundarias, lo que respaldará su autogestión.

C. Impacto social:

- Construcción de comunidad: una comunidad en línea activa fomentará la colaboración, el apoyo y el intercambio de conocimientos entre estudiantes e instructores.
- Enriquecimiento Cultural: La plataforma contribuirá al ecosistema artístico-cultural del Perú promoviendo la educación artística y la expresión artística.

CAPÍTULO II

INTRODUCCIÓN

El acceso a la educación artística en el Perú se ve obstaculizado por diversas barreras, especialmente para adultos mayores de 25 años. La planificación urbana,



la falta de opciones educativas descentralizadas, y las limitaciones económicas y de

tiempo, ubicación y financiamiento dificultan el desarrollo artístico para este segmento de la población. Esta tesis investiga la viabilidad de una plataforma



educativa virtual personalizada, "Punto Cero virtual", diseñada para satisfacer las

necesidades específicas de este público objetivo en Perú, extendiendo su potencial al mercado latinoamericano. Se examinará la demanda de este tipo de servicio, se analizará la creación de un modelo de negocio viable, y se explorará una estrategia cultural para el lanzamiento y la consolidación de la plataforma. A continuación se presentan algunos campos de intervención:

1. Acceso limitado a la educación artística presencial a causa de:

- Mala planificación urbana: Las zonas urbanas pueden ofrecer opciones de

educación artística presencial, pero estas pueden ser poco atractivas debido al costo y el tiempo de viaje.

- Barreras socioeconómicas: El costo de las clases de arte presenciales puede ser prohibitivo para muchos adultos, especialmente para aquellos con bajos ingresos o dificultades económicas. El costo de los materiales también puede ser una carga.

- Limitaciones de tiempo: Los adultos suelen tener agendas apretadas, lo que dificulta encontrar tiempo para asistir a clases de arte presenciales con regularidad. La conciliación del trabajo, la familia y otros compromisos puede hacer que el desarrollo artístico parezca imposible.

2. Opciones inadecuadas de educación artística virtual:

- Falta de plataformas especializadas: Si bien la educación en línea está en crecimiento, a menudo hay escasez de plataformas especializadas de alta calidad dedicadas a impartir instrucción artística en línea a estudiantes adultos. Las plataformas existentes pueden ofrecer cursos de arte generales, pero podrían carecer de un enfoque en experiencias de aprendizaje personalizadas y específicas.

- Brecha digital: La desigualdad en el acceso a la tecnología y a una conexión a internet fiable en Perú limita aún más el alcance y el impacto de la

6

educación artística en línea. No todos los adultos cuentan con los dispositivos o la conexión a internet fiable necesarios para participar plenamente en los cursos en línea.

- Calidad del servicio: La calidad de los cursos de arte en línea disponibles varía considerablemente. Muchos están mal diseñados, carecen de una enseñanza eficaz o no ofrecen la retroalimentación ni el apoyo adecuados.

3. Apoyo gubernamental insuficiente:

- Financiamiento limitado: La financiación gubernamental para la educación

artística, especialmente los programas en línea para adultos, suele ser

insuficiente para satisfacer la alta demanda.

- Resistencia a la educación virtual: La falta de apoyo gubernamental a la educación virtual en general crea un entorno donde las iniciativas de educación artística en línea enfrentan desafíos y pueden no recibir la inversión que necesitan.

4. Falta de difusión e información:

- Es posible que muchos adultos desconocen las oportunidades de educación

artística existentes, tanto presenciales como en línea.

- La falta de información accesible y confiable sobre la calidad y disponibilidad

de los programas de educación artística obstaculiza el desarrollo del sector de la educación artística.

7

CAPÍTULO III

CONTENIDO

3.1 Análisis de tendencias

La tendencia general en Perú, que refleja los patrones mundiales, muestra un aumento significativo de la educación en línea en varios campos. Esto sugiere un mercado potencial para las clases de arte virtuales, pero se desconoce la integración precisa dentro del sector de la educación artística. La pandemia de Covid-19 aceleró esta tendencia. Un desafío importante para analizar este sector es la escasez de datos públicos centrados específicamente en la educación artística virtual en Perú. Las estadísticas oficiales del gobierno sobre educación pueden incluir datos sobre aprendizaje en línea, pero generalmente no están desglosados por materia (arte) ni por grupo demográfico (estudiantes adultos). Las empresas de investigación de mercado pueden disponer de cierta información, pero el acceso puede ser limitado debido al costo o la exclusividad de los datos.

Para crear un análisis observaremos las tendencias más amplias que probablemente influyen en la educación artística virtual en el Perú:

Tendencias tecnológicas: E-Learning como megatendencia

- Agentes de inteligencia artificial: La IA como copiloto.
- Machine Learning y Big DATA: Creará experiencias hiper-personalizadas. Se

requerirá la analítica avanzada. El algoritmo necesitará la información o data de cada tallerista para diseñar la guía de contenidos personalizada, mientras más información se ingrese más precisa será la experiencia diseñada.

Tendencias del consumidor:

- Modelos híbridos: Los modelos híbridos, que combinan componentes en línea y en persona, podrían ganar popularidad y satisfacer tanto a quienes buscan flexibilidad como a quienes desean los beneficios de la interacción cara a cara.

- Mayor demanda: Es probable que la demanda de educación artística virtual

en Perú aumente a medida que se amplíe el acceso a Internet y más adultos busquen opciones de aprendizaje flexibles.

- Contexto cultural peruano: El panorama artístico peruano es rico y diverso, con prácticas tradicionales y contemporáneas coexistentes. La educación artística virtual podría ser atractiva tanto para quienes desean aprender técnicas tradicionales como para quienes buscan explorar formas de arte contemporáneas y digitales.

8

Si bien un análisis definitivo de tendencias requiere datos sólidos y específicos sobre la educación artística virtual en Perú, la extrapolación de tendencias más amplias sugiere un potencial creciente para este mercado. Sin embargo, persisten



desafíos importantes, principalmente para superar la brecha digital, brindar acceso

asequible y garantizar contenido educativo de alta calidad y una experiencia de usuario positiva.

3.2 Benchmarking

Análisis comparativo

Empresa Diseño de plan de estudios

Diversificación de talleres

Marketing y apoyo de la comunidad

Calidad del servicio

Modelo de negocio

Doméstica Diversificado Plataforma virtual

Instagram Alta Virtual

Crehana Diversificado Plataforma virtual

Instagram y facebook

Alta Virtual

MALI Diversificado Galería y talleres de arte

Instagram y página web

Media Híbrido

Puntuación por atributo

Doméstica Crehana MALI

Diseño de plan de estudios

3 1 2

Diversificación de cursos

3 2 1

Marketing y apoyo

de la comunidad

3 2 1

Calidad del servicio 3 2 1

Precio y modelo de
negocio

3 2 1

9

Identificación de brechas

- **Diseño de plan de estudio:** Consideramos que Domestika tiene muchos años y experiencia en el desarrollo y contenidos de sus cursos, pero también sabemos que existe mucha distancia y muchas veces poca rigurosidad del material compartido en la plataforma.
- **Diversificación de cursos:** Al igual que Domestika y Crehana, Punto Cero propone un amplio abanico de cursos, sin embargo en menor medida.
- **Marketing y Apoyo de la Comunidad:** A diferencia de las plataformas educativas mencionadas anteriormente, Punto Cero cuenta con una comunidad presencial, lo que genera un alcance positivo en las estrategias de difusión y apoyo.

Estrategias Smart

Estas son algunas de las estrategias pensadas para que Punto Cero potencie su competitividad

- **Diseño de plan de estudio:** Punto Cero contará con la asesoría de pedagogos entendidos en las artes visuales y psicología para la creación de un plan de estudios, teniendo en cuenta un enfoque humanista, los cursos propuestos serán testeados por una muestra pequeña de alumnos que son parte de la comunidad Punto Cero Presencial, con el objetivo de obtener feedback y ajustar detalles de contenido. Una diferencia de Punto Cero es que en base a los intereses y requerimientos individuales, el usuario podrá obtener una sugerencia de cursos personalizados.
- **Diversificación de cursos:** Punto Cero propone una malla general que se descompone en varios cursos que abordan técnica, concepto y gestión de las artes, esta propuesta estará bajo la supervisión y curaduría de artistas, docentes y arte-terapeutas, los cursos están conectados entre sí. El usuario tendrá la posibilidad de llevar un curso o todos los de la malla finalmente.
- **Marketing y Apoyo de la Comunidad:** Al igual que Mali, contamos con grupos humanos que asisten a las clases presenciales. Consideramos que el diferencial está en la trayectoria de la docente y fundadora del proyecto Punto Cero, su trabajo como artista la hace conectar con su comunidad, esto conlleva a una cercanía fundamental ya que resulta positivo para el ecosistema artístico. Esta proximidad le posibilita una medición de temperatura de sus usuarios potenciales, el reconocimiento de sus intereses artísticos y comprensión del tipo de estrategia que podría ser más efectiva.

10

3.3 FODA

Fortalezas

- **Posicionamiento de Punto Cero a nivel presencial**
- **Cartera de alumnos**

- Experiencia de educación

personalizada

Oportunidades

- Integración de experiencias virtuales
- Escalabilidad y alcance internacional
- Clases en línea flexibles y adaptables al

usuario

- Rentabilidad y accesibilidad
- Diversificación de fuentes de ingreso

Debilidades

- Limitaciones con el acceso a internet
- Dependencia tecnológica
- Interacción humana limitada
- Modelo de negocio no probado

Amenazas

- Competencia desleal
- Desafío tecnológico
- Brecha digital
- Tendencias educativas cambiantes

3.4 Recolección de datos

Estas estrategias de recopilación de información nos permitirán comprender las necesidades, deseos y frustraciones de los usuarios para desarrollar un espacio educativo que se conecta profundamente con ellos. Así mismo, sabemos que integrar la modalidad virtual generará un impacto en los usuarios del servicio.

La investigación cuantitativa: Centrada en recopilar datos numéricos, sobre las necesidades y requerimientos de los posibles usuarios. Se realizaron 40 encuestas a estudiantes y ex estudiantes de Punto Cero presencial.

La encuesta contenía preguntas como; qué tan viable sería que lleven clases de arte virtual, cuáles son los cursos mejor aprovechados por esa modalidad y cuánto estarían dispuestos a pagar.

En la investigación cualitativa nos enfocamos en entender las experiencias, motivaciones y percepciones de los posibles talleristas.

11

Entrevistas y encuestas

Preguntas para las entrevistas

1. ¿Cuál es tu nivel actual de experiencia artística?
2. ¿Qué formas de arte te interesa aprender o mejorar?
3. ¿Cuáles son sus objetivos al tomar clases de arte virtuales?
4. ¿Has tomado clases de arte virtual antes? Si es así, ¿Cómo fue tu

experiencia?

5. ¿Cuál es su presupuesto para las clases de arte virtuales?
6. ¿Prefieres clases estructuradas o talleres más abiertos?
7. ¿Cuáles son sus expectativas para una clase de arte virtual?

Preguntas para Encuestas

1. Rango de edad
2. Género
3. Nivel más alto de educación completado

4. Experiencia previa con aprendizaje en línea
5. ¿Qué formas de arte te interesan más?
6. ¿Cuál es su nivel actual de habilidad en las formas de arte que seleccionó?
7. ¿Cuáles son sus objetivos al tomar clases de arte en línea?
8. ¿Qué tipo de plataforma de aprendizaje en línea preferirías?
9. ¿Cuánto tiempo por semana puedes dedicar a clases de arte en línea?
10. ¿Cuál es su ritmo de aprendizaje preferido?
11. ¿Qué estructura de precios le resultaría más atractiva?
12. ¿Qué tipos de retroalimentación y apoyo serían más útiles?
13. ¿Qué importancia tiene para usted conectarse con otros estudiantes?
14. ¿Qué otras características encontrarías valiosas en una clase de arte en

línea?

15. ¿Qué probabilidad hay de que se inscriba en una clase de arte en línea si

satisficiera sus necesidades y preferencias?

3.5 Análisis de la información obtenida

- La plataforma de educación artística virtual Punto Cero se perfila como una opción esperada e interesante para las personas que quieran comenzar estudios artísticos.
- Punto Cero virtual integrará en su propuesta de educación una modalidad híbrida, atendiendo las demandas de los posibles consumidores del servicio.
- Las clases que se ofrecerán en la plataforma serán impartidas de manera híbrida por los docentes pero las asesorías serán sincrónicas.
- La proyección de lanzamiento oficial de la Plataforma de educación artística virtual Punto Cero será para el 2026.

12

- Punto Cero virtual se compromete a brindar educación de calidad.
- Punto Cero virtual requiere el uso de una página autónoma que permita hacer

el uso de algoritmos que permitan crear experiencias personalizadas para los consumidores del servicio.

3.5.1 Identificación de insights

- La mayoría de posibles consumidores del servicio estarían dispuestos a llevar las clases desde la plataforma virtual Punto Cero.
- Las personas que quieren llevar clases virtuales consideran que es una buena opción y que se adapta a sus posibilidades de tiempo y económicas.
- Los posibles talleristas de la plataforma virtual Punto Cero, esperan que las experiencias virtuales les ayude a potenciar sus procesos presenciales.
- Los entrevistados esperan que la plataforma virtual Punto Cero les ofrezca un espacio de integración con otros talleristas.
- Los posibles talleristas coinciden en que las clases virtuales deberían ser híbridas (sincrónicas y asincrónicas)

3.5.2 Definición de arquetipos

13

EL PINTOR
EMPÍRICO

MOTIVADORES DE DECISIÓN “ En pandemia descubrí que quería ser pintor, a mis 34 años agarré un pincel y no paré desde entonces”

—No tiene tiempo de tener clases virtuales

—Trabaja todo el día, las clases virtuales le permite seguir los cursos

de manera asincrónica
—Quiere hacer su primera individual,
es por eso que está buscando
asesoría técnica y conceptual.

JAVIER REVILLA NIVEL DE INTERÉS DEL SERVICIO
DE CLASES DE ARTE VIRTUAL

—Alto CARACTERÍSTICAS CLAVE

Edad 38 a 45 años
Presencia de muestra:
Nivel educativo: Superior
Universitario

Variables: Disponibilidad horaria
Nivel de satisfacción del servicio:
Medio-alto
Proyección de uso del servicio:
Inscripción a cursos en línea
mensual.

PROYECCIÓN DE USO DEL
SERVICIO

—Alto

LA ARTISTA
FRUSTRADA

MOTIVADORES DE DECISIÓN

“ De niña siempre pensé que
sería artista pero mi familia
nunca promovió mis
habilidades como dibujante,
ahora de grande quiero
cumplir ese sueño”

—No tiene tiempo de tener clases
virtuales
—Trabaja todo el día, las clases
virtuales le permite seguir los cursos de
manera asincrónica
—Quiere hacer su primera individual, es
por eso que está buscando asesoría
técnica y conceptual.

ARIANA MENDOZA NIVEL DE INTERÉS DEL
SERVICIO DE CLASES DE
ARTE VIRTUAL

—Alto CARACTERÍSTICAS CLAVE

Diseñadora gráfica: Le gustaría
poder llevar más cursos de arte para
poder mejorar sus habilidades pero
no cuenta con tanto tiempo para
transportarse. Está constantemente
aprendiendo diferentes
herramientas artísticas. Le interesa
desarrollarse como artista en el
ámbito de las artes visuales.

Edad: 31 años
Presencia de muestra:
Nivel educativo: Superior Universitario
Variables: Disponibilidad horarios
Nivel de satisfacción del servicio:
Medio-alto
Proyección de uso del servicio:
Inscripción a cursos en línea mensual

PROYECCIÓN DE USO DEL
SERVICIO

—Alto

EI JÓVEN
ALTERNA
TIVO

MOTIVADORES DE DECISIÓN

“ Nunca quise estudiar en una universidad pero siempre quise estudiar arte”

-No tiene interés de estudiar arte en una universidad de manera presencial

-Su trabajo le permite cubrir sus intereses educativos artísticos de manera virtual

-Necesita educarse un poco más sobre arte y herramientas artísticas para mejorar en su práctica profesional

MATI CABRERA NIVEL DE INTERÉS DEL SERVICIO DE CLASES DE ARTE VIRTUAL

—Alto CARACTERÍSTICAS CLAVE

Tatuador, le gustaría profesionalizarse en las artes visuales para ganar seguridad y más herramientas en su trabajo

Emprender no le da miedo y le va bien en lo que hace

Le gustaría abrir un estudio de tatuajes pero para eso considera que tiene que ganar conocimiento y estatus

Edad 25 a 30 años
Presencia de muestra:
Nivel educativo: Colegio

VARIABLES:
Disponibilidad horaria
Nivel de satisfacción del servicio: Medio-alto
Proyección de uso del servicio: Inscripción a cursos en línea mensual.

PROYECCIÓN DE USO DEL SERVICIO

—Alto

14

5.3 Construcción del Journey Map por cada arquetipo

Preparación Viaje Evaluación

Inscribirse
a Punto
Cero
Virtual

Ingresar
informac

ión para
diagnosti
co de
usuario

Organiza
r tiempo
semanal
de
estudio

Conseguir
los
materiales
para las
sesiones

Iniciar
prácticas

Mantener
la
motivación
por las
clases
virtuales

Aprender
nuevas
herramie
ntas
artísticas

Mostrar
mi
proceso

3.5.4 Diseño de experiencia ideal

El diseño ideal de la experiencia de usuario para la plataforma de educación artística en línea Punto Cero debe priorizar la personalización, la accesibilidad y la interacción. A continuación, se presenta un marco de diseño basado en estos principios fundamentales:

Creación de la experiencia personalizada:

- Registro intuitivo: Un proceso de registro sencillo y rápido que evita solicitudes de información innecesarias.
- Ruta de aprendizaje personalizada: Al inscribirse, se realizará una breve evaluación que identificará el nivel de habilidades, los intereses artísticos y los objetivos de aprendizaje del estudiante. Esta información fundamenta la recomendación de una ruta de aprendizaje personalizada, con sugerencias de cursos, proyectos y recursos relevantes.
- Aprendizaje adaptativo: La plataforma debe adaptarse al progreso y estilo de aprendizaje del estudiante, ajustando dinámicamente la dificultad y el ritmo del contenido del curso según sea necesario. Ofrece indicadores de progreso claros y mecanismos de retroalimentación personalizados.
- Panel personalizable: un panel fácil de usar para administrar la inscripción al curso, realizar el seguimiento del progreso, acceder a materiales de aprendizaje, comunicarse con instructores y compañeros, y personalizar configuraciones (preferencias de notificación, etc.).

15

Contenido del curso:

- Vídeo y audio de alta calidad: Grabaciones de vídeo y audio de calidad profesional de lecciones, demostraciones y tutoriales. Los vídeos deben ser concisos, estar bien iluminados y tener una edición profesional, priorizando la claridad de las instrucciones visuales y una presentación atractiva. Incluya subtítulos o transcripciones para facilitar la accesibilidad.
- Ejercicios y proyectos interactivos: Se incorporarán ejercicios interactivos y aprendizaje basado en proyectos para fomentar la participación y el desarrollo de habilidades. Esto podría incluir hojas de trabajo descargables, herramientas de dibujo digitales u oportunidades para participar en proyectos

colaborativos.

- **Diversidad de cursos:** Ofrecemos una amplia gama de cursos que abarcan diferentes disciplinas artísticas (pintura, dibujo, arte digital, etc.), niveles de habilidad y objetivos de aprendizaje. Incluye cursos de historia del arte, teoría y temas relacionados.

Comunidad Punto Cero:

- **Foro Comunitario Activo:** Facilita la comunicación entre estudiantes e instructores mediante un foro en línea dedicado. Esto contribuye a crear un sentido de comunidad, fomentando la colaboración, la retroalimentación y el apoyo mutuo.
- **Retroalimentación personalizada:** Ofreceremos la posibilidad de recibir retroalimentación personalizada de los instructores, como sesiones de preguntas y respuestas en vivo, revisiones de proyectos individuales o comentarios escritos. La frecuencia de la retroalimentación debe ajustarse al formato del curso y a las necesidades del tallerista Punto Cero.
- **Disponibilidad del instructor:** Proporcione a los instructores una disponibilidad inmediata para responder las preguntas de los estudiantes y brindar apoyo. Esto podría incluir horarios de atención programados, soporte por correo electrónico o un sistema de mensajería dentro de la plataforma.

Accesibilidad y uso:

- **Diseño optimizado para dispositivos móviles:** Nos aseguraremos que la plataforma sea fácilmente accesible desde diversos dispositivos (computadoras de escritorio,



portátiles, tabletas, smartphones) y navegadores.

El diseño debe ser intuitivo y ordenado.

- **Funciones de accesibilidad:** incorpora funciones como compatibilidad con lectores de pantalla, navegación con teclado, texto alternativo para imágenes, subtítulos para videos y tamaño de texto ajustable para mejorar la accesibilidad para usuarios con discapacidades.

16

- **Múltiples opciones de pago:** proporcionamos opciones de pago seguras, convenientes y flexibles para adaptarse a distintos presupuestos.

Mejora Constante:

- **Mecanismos de retroalimentación del usuario:** Recopilaremos periódicamente

la opinión de los usuarios (encuestas, reseñas, formularios de comentarios) para mejorar continuamente el diseño y la funcionalidad de la plataforma. Evaluar periódicamente la calidad de la experiencia del usuario.

- **Análisis de datos:** Utilizaremos el análisis de datos para realizar un seguimiento de la participación de los usuarios, las tasas de finalización de los cursos, la satisfacción de los estudiantes y otras métricas clave para identificar áreas de mejora.

Aliviadores de Puntos de dolor:

- **Sabemos por nuestro arquetipo que los puntos de dolor son iniciar las clases y mantener a los talleristas motivados para continuarlas es por ello que crearemos un sistema de "Recompensa" en donde el tallerista Punto Cero podrá participar en un sorteo interno para ganarse una asesoría extra gratuita, un curso virtual gratuito o materiales y merch que son el ingreso secundario de Punto Cero.**

Al centrarse en estos aspectos, Punto Cero virtual puede ofrecer una experiencia educativa artística en línea muy atractiva, efectiva y accesible que satisface las necesidades específicas de los estudiantes adultos en Perú y el extranjero. Las pruebas de usuario son esenciales durante todo el proceso de diseño para garantizar que la plataforma cumpla con sus objetivos y satisfaga eficazmente a su público objetivo.

3.6 Producción artística

3.6.1 Lean Canvas

PROBLEMA

El acceso a la educación artística para los adultos mayores de 25 años

SOLUCIÓN

Plataforma de educación artística independiente
Punto Cero

PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA

Experiencia en línea personalizada

VENTAJA ESPECIAL

Tener 4 años en el mercado con Punto Cero presencial

SEGMENTO DE CLIENTES

Mayores de 25 años
Con carreras que le permitan solventar una educación alternativa

MÉTRICAS CLAVE

- Satisfacción del estudiante

- Tráfico de web
- Tasa de

retención de estudiantes

- Nivel de participación en cursos y talleres

- Calificaciones y comentarios

CANALES

You tube
Ig
Tiktok

ESTRUCTURA DE COSTES

Pago de plataforma virtual
Software de diagnóstico para los usuarios
Pago de sueldos de los docentes y gestores
Pagode pauta en redes
Pago de community

FLUJO DE INGRESOS

Venta de cursos de arte virtual
Asesorías o mentorías personalizadas
Venta de merch Punto Cero

3.6.2 Value Proposition Canvas

ACTIVIDADES DEL CLIENTE

Clases Virtuales y
presenciales

Experiencias artísticas de
un día

Visita ferias de arte

GANANCIAS ESPERADAS

Aprender de
profesionales nacionales
e internacionales.

Adquirir habilidades
artísticas en periodos
cortos de tiempo.

PRINCIPALES DOLORES

Poca oferta.

Cursos limitados y poco
profesionales.

Cursos virtuales sin
seguimiento.

18

PRODUCTOS Y SERVICIOS

Servicios:
Clases virtuales
Asesorías virtuales

Productos:
Merch Punto Cero

GENERADORES DE GANANCIA

Clases virtuales formatos
cortos y largos.

Sistema de asesorías virtuales.

Merch Punto Cerro

ALIVIADOR DE DIFICULTADES

Amplio abanico de cursos de arte.

Rigurosidad en el contenido enseñado

Seguimientos constantes y sistema de mentorías.

3.6.3 Construcción del Prototipo

La construcción del prototipo tiene énfasis en la retroalimentación de los usuarios, en esta instancia se probará la experiencia de usuario dentro de la interfaz.

Selección de tecnología: En este aspecto se escogió la plataforma Notion, ya que Punto Cerro presencial ya habita ese espacio digital, es importante para el proyecto que tanto el espacio presencial como el virtual convivan y se retroalimentan.

Diseño e integración de la experiencia virtual: El usuario tendrá un acceso de sesión personalizado en donde podrá entrar y tener un aula virtual, en este espacio digital tendrá acceso a las sesiones, una biblioteca digital con pdf descargables, los cursos en los que está inscrito, calendario, entre otros. Se escogió desarrollar parcialmente el workshop de color para la muestra del uso de la plataforma.

Flujo de información: Aquí se describe cual es la secuencia en la plataforma virtual Punto Cerro. Acceder a Notion Punto Cerro, se desplegará una lista de talleres tanto presenciales como virtuales. Acceder al Workshop de teoría del color virtual, al ingresar se encontrará toda la información de contenido y pago una vez inscrito el alumno podrá acceder a su sesión en donde tendrá el aula virtual habilitada para iniciar sus clases.

3.7 Validación e iteración de la solución

3.7.1 Definición demográfica y psicográfica de la muestra a intervenir

Demográficamente: Las personas que participaron en la muestra fueron mujeres y hombres de entre 25 a 50 años, profesionales de diferentes áreas,



abogados, psicólogos, diseñadores gráficos, veterinarios, etc. Viven en zonas urbanas de clase media, como Miraflores, San Isidro, San Borja, Barranco, Surco, Magdalena.

19

Psicográficamente: Mujeres y hombres con interés en desarrollarse artísticamente, en paralelo a su carrera profesional estudiada y ejercida. Todos con estabilidad económica que les permite costear estudios artísticos mientras trabajan.

3.7.2 Definición de las características del prototipo que serán validadas

- Malla curricular: Se desarrollará un plan de estudios diverso con un enfoque técnico y teórico-conceptual.
- Experiencia en la plataforma: El uso de la plataforma debe ser amigable y de fácil acceso con el objetivo de asegurar las inscripciones.
- Calidad de servicio: Nos aseguraremos de ser muy rigurosas con el contenido que se ha escogido brindar al público. Entregar el feedback a tiempo de cada tallerista.

3.7.3 Cuantificación de resultados

Plataforma
Punto Cerro

Insight Principal

Malla curricular

5 4 5 4 Diversificación de cursos y conexión entre ellos

Experiencia en la plataforma

5 4 5 4 Navegación intuitiva, experiencia guiada

Calidad del servicio

5 5 5 4 Cursos relevantes, enfoque innovador

Pruebas de usuario: Para el presente proceso de validación se realizaron pruebas de usabilidad con un grupo diverso.

1. Encuestas: Desarrollamos encuestas para recopilar datos cuantitativos y cualitativos sobre la satisfacción del tallerista, los resultados del aprendizaje y otras métricas relevantes.

2. Grupos focales: Realizaremos grupos focales para reunir información.

3. Revisión de expertos: Solicitamos la opinión de educadores de arte con experiencia y especialistas en aprendizaje en línea. Esto puede proporcionar información valiosa sobre la propuesta.

20

3.8 COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN DE RESULTADOS

Fase 1: Anuncio de lanzamiento y presentación de la plataforma (semana de lanzamiento)

- **Objetivo:** Anunciar el lanzamiento de la plataforma y mostrar sus características y beneficios. Dirigir el tráfico al sitio web y fomentar las suscripciones.

- **Actividades:**

- Nota de Prensa: Emitiremos una nota de prensa profesional

anunciando el lanzamiento, destacando las características únicas de la plataforma y su potencial para transformar la educación artística en el Perú.

- Vídeo de lanzamiento: Se producirá un vídeo de lanzamiento de alta calidad que muestre la funcionalidad, la experiencia de usuario y la propuesta de valor de la plataforma. Compártelo ampliamente en redes sociales.

- Lanzamiento del sitio web: Pondremos la plataforma en pleno funcionamiento. El sitio web debe ser visualmente atractivo, intuitivo y optimizado para dispositivos móviles.

- Impulso a las redes sociales: promoveremos tu actividad en redes sociales combinando contenido orgánico y de pago para llegar a un público más amplio. Publica con regularidad.

- Publicidad dirigida (aumentada): aumentaremos el gasto en anuncios dirigidos para generar tráfico al sitio web.

- Evento de lanzamiento (opcional): considerar organizar un evento de lanzamiento virtual o en persona.

Fase 2: Participación posterior al lanzamiento y desarrollo de la comunidad (en curso)

- **Objetivo:** Mantener la interacción con tu audiencia, construir una comunidad y mostrar el impacto del programa. Seguir promocionando las funciones de la plataforma y los éxitos de los usuarios.

- **Actividades:**

- Creación de contenido regular: publicar periódicamente en las redes

sociales y compartir contenido atractivo relacionado con el arte, la creatividad, la educación y los éxitos de los estudiantes.

- **Gestión de comunidades:** Gestionar activamente tus comunidades en línea (foros, grupos en redes sociales) para fomentar la interacción, la colaboración y el apoyo. Organiza concursos y sorteos.

- **Testimonios de estudiantes:** Mostrar testimonios de estudiantes e historias de éxito para resaltar la eficacia del programa.

21

- **Estudios de caso:** Desarrollar estudios de caso para ilustrar el impacto de la plataforma en estudiantes individuales y en la comunidad en general.

- **Asociaciones:** Mantener

- **Marketing por correo electrónico (continuo):** continúe enviando correos

electrónicos periódicos a sus suscriptores, brindándoles actualizaciones sobre nuevos cursos, eventos y otra información relevante.

- **Optimización basada en datos:** utilizar el análisis de datos para realizar un seguimiento de sus esfuerzos de comunicación

Fase 3: Evaluación de impacto a largo plazo (6 meses después del lanzamiento y en curso)

- **Objetivo:** Evaluar el impacto a largo plazo del proyecto y perfeccionar su estrategia de comunicación basándose en los datos y conocimientos recopilados.

- **Actividades:**

- **Recopilar datos de los usuarios:** realizar un seguimiento de la

inscripción de estudiantes, las tasas de finalización y los niveles de satisfacción para medir el impacto del programa.

- **Realizar un estudio de impacto:** Desarrollar un estudio de impacto integral para evaluar el alcance del proyecto y sus efectos en diversas dimensiones (educación, comunidad, etc.). Esto implica la recopilación de datos mediante encuestas, entrevistas, grupos focales y otros métodos adecuados.

- **Refinar la estrategia de comunicación:** ajuste su estrategia de comunicación en función de sus hallazgos.

Este enfoque gradual garantiza una estrategia de comunicación y difusión integral y eficaz.

3.9 POSTULACIÓN A FONDOS DE CAPITAL SEMILLA

Fondo semilla: Estímulos económicos para la Cultura

Es una política que busca impulsar la cultura, ya sea a través de un plan de financiamiento o de medidas que activen la inversión. El fondo escogido es Los estímulos económicos para las artes y cultura del Ministerio de Cultura 2025.

Este fondo semilla está diseñado para apoyar a proyectos culturales en fase inicial como Punto Cero. Los inversores tradicionales (bancos, inversores de capital riesgo) suelen ser reticentes a invertir en proyectos con una trayectoria limitada. Los

22

fondos semilla cubren esta necesidad, proporcionando el capital inicial necesario para el despegue del proyecto.

La financiación inicial permite a Punto Cero desarrollar un producto mínimo viable (MVP) o prototipo, probar sus premisas fundamentales y recopilar la opinión inicial

de los usuarios. Esto es crucial para demostrar el potencial del proyecto a futuros inversores.

Áreas clave de apoyo:

- **Costos legales y administrativos:** El financiamiento inicial puede cubrir los costos de formalizar el negocio, obtener las licencias necesarias y establecer sistemas administrativos.
- **Desarrollo de la plataforma:** Una parte importante de la financiación inicial se asignaría al desarrollo de la plataforma en línea, incluido el diseño de la interfaz de usuario, la creación del sistema de impartición de cursos y la garantía de la estabilidad técnica.
- **Creación de contenido:** Crear contenido de video y audio de alta calidad para los cursos iniciales requiere inversión en equipos, software y compensación para el instructor.
- **Marketing y difusión:** La financiación inicial permite a Punto Cero lanzar una campaña de marketing específica para llegar a su público objetivo y crear conciencia de marca.
- **Formación de equipos:** Puede ayudar a atraer y retener miembros clave del equipo, como instructores de arte experimentados, diseñadores instruccionales y profesionales del marketing.

Validación e iteración:

- **Pruebas de usuario:** la financiación inicial permitirá realizar pruebas de

usuario exhaustivas y recopilar comentarios para perfeccionar el diseño y la funcionalidad de la plataforma.

- **Investigación de Mercado:** Permitirá realizar investigaciones de mercado en profundidad para validar supuestos e identificar oportunidades de diferenciación.

Atraer inversiones futuras:

- **Demostrar tracción:** utilizar con éxito la financiación inicial para desarrollar

una plataforma funcional, atraer a los usuarios iniciales y generar comentarios positivos hará que Punto Cero sea más atractivo para inversores más grandes en el futuro.

- **Generar credibilidad:** Obtener financiación inicial de una organización con buena reputación puede mejorar la credibilidad y la reputación de Punto Cero, lo que facilitará la atracción de futuros socios e inversores.

23

Ventajas estratégicas:

- **Flexibilidad:** La financiación inicial a menudo viene con menos condiciones que otras formas de inversión, lo que permite a Punto Cero una mayor flexibilidad en su toma de decisiones.
- **Experiencia y tutoría:** algunos fondos semilla brindan acceso a tutoría y orientación de empresarios experimentados y expertos de la industria.

La financiación inicial es esencial para que Punto Cero supere los obstáculos iniciales del lanzamiento de una plataforma de educación artística en línea, valide su concepto, construya una base sólida y atraiga futuras inversiones. Proporciona los recursos y el apoyo necesarios para transformar una idea prometedora en un negocio viable e impactante que no solo contribuye con la educación para los usuarios si no que supone la creación de puestos de trabajo para colegas del rubro.

CONCLUSIONES

- La plataforma de educación artística virtual Punto Cero se perfila como una opción esperada e interesante para las personas que quieran comenzar estudios artísticos en su adultez.
- Punto Cero virtual integrará en su propuesta de educación una modalidad híbrida (sincrónico y asincrónico), atendiendo las demandas de los posibles

consumidores del servicio.

- La proyección de lanzamiento oficial de la Plataforma de educación artística

virtual Punto Cero será para el 2027.

- Punto Cero virtual se compromete a brindar educación de calidad.

- Punto Cero virtual requiere el uso de una página autónoma que permita hacer

el uso de algoritmos que ayuden a diseñar experiencias personalizadas para

los consumidores del servicio.

- ANEXOS

24

25

26