

# **IMPERMEABLES D&A MOTOS**

Jenny Alexandra Caballero Alonso.  
Noviembre de 2017.

Opción de Grado 1.  
Administración de Empresas.  
Corporación unificada Nacional de Educación Superior CUN

Copyright © 2015 por Jenny Alexandra Caballero Alonso. Todos los derechos reservados.

## **Dedicatoria**

iii

Dedico este proyecto a mi hijo que es mi motivación más grande y será quien comparta conmigo los frutos de este proceso de aprendizaje.

## **Agradecimientos**

iv

Gracias a mi madre Luz Dary Alonso por su apoyo en este proyecto.

## Tabla de Contenidos

v

Introducción e información general.....	
Objetivo General.....	
Objetivos Específicos.....	
Investigación de mercado.....	
Descripción del negocio.....	
Identidad Estratégica.....	
Futuro preferido.....	
Valores.....	
Pentágono.....	
Análisis de Pestel.....	
Análisis de cinco fuerzas de Poder.....	
Referencias.....	

- Introducción
- 
- Con la investigación previamente realizada se evidencio la necesidad que tienen los motociclistas de conseguir una prenda cómoda, unificada y segura que los proteja de la lluvia, pero que además les ahorre tiempo de postura, espacio en su portaequipaje, que les dé cubrimiento total y adicional a esto requieren un material más cómodo para conducir con mayor seguridad y de mejor calidad, pensando en suplir las necesidades del cliente se creó Impermeables D&A motos, en donde ofrecemos al cliente un impermeable tipo overol con botas integradas, gorra de protección luego de retirar el casco, múltiples piezas unificadas con la una finalidad de proteger a nuestros conductores.

## Objetivo General

- Brindar a nuestros moteros una prenda que satisfaga sus necesidades con la finalidad de que se sientan cómodos y seguros.
- Objetivos Específicos
- Realizar una investigación de mercado adecuada para poder identificar las verdaderas necesidades de los clientes e identificar también el grupo de clientes potenciales.
- Utilizar las mejores telas del mercado con la finalidad de crear prendas cómodas y seguras.
- Brindar seguridad a los moteros ofreciéndoles una prenda con la cual no corren riesgos por limitación de movimiento a causa del material del impermeable..
- . Diseñar una prenda de calidad para la protección contra la lluvia para los motociclistas. Generar comodidad a los motociclistas cuando estén utilizando nuestros impermeables con materiales cómodos.
- Incentivar el uso de elementos de protección en los motociclistas.
- Optimizar la experiencia al conducir de nuestros motociclistas brindándoles una prenda cómoda y personalizada.
- Superar las expectativas de nuestros motociclistas con el diseño y personalización de sus prendas.

## **Investigación de Mercado**

**¿ El producto o servicio que ofrecemos suple necesidades o supera las soluciones existentes?**

Suple la necesidad completamente y supera las existentes ya que no existe una prenda para los motociclistas actualmente diseñada para que sea de fácil uso, que integre gorras y zapatones y además que sea personalizada al gusto del cliente.

¿Habrá suficientes personas que compren el producto o servicio que se ofreceré?

Si existen la cantidad de personas que compren el producto, teniendo en cuentas que según los estudios realizados en el RUNT existen aproximadamente 500.000 motos registradas en Bogotá, de las cuales se hizo la previa selección de las personas con vehículo tipo moto ubicadas en el barrio San Martin de la localidad de San Cristóbal Sur.

Adaptadores Tempranos

Consumidores motorizados en una edad entre 20 y 35 años del barrio San Martin de Loba, localidad San Cristobal Sur, los cuales ya cuentan con la edad laboral por lo que tienen presupuesto para el consumo del producto, han utilizado varias opciones del impermeable como lo son solo la chaqueta, solo pantalón, los dos combinados o la capa, quienes buscan una solución sencilla teniendo puesto que sufren mojadadas en varias ocasiones al preferir el no uso del impermeable que la incomodidad de usarlo puesto que les genera inconformidades por la cantidad de pizas (chaqueta, pantalón, polainas. Además no cuentan con una protección para su cabeza y cabello.

**¿Quién es nuestro cliente y usuario potencial?**



Motociclistas entre los 20 y 35 años del barrio San Martín de Loba de la localidad San Cristóbal.

¿Qué necesidades tienen?

Los motociclistas necesitan encontrar una prenda tipo impermeable, con la comodidad al tanto al usarla como al colocárselo, además es necesario un producto que cubra la cabeza, teniendo en cuenta que los impermeables actuales no cuentan con un sistema de protección contra lluvia para cabeza y cabello.

¿Qué expectativas tiene ese usuario/cliente cuando usa un producto

Mejorar la experiencia de uso de impermeables teniendo en cuenta la incomodidad que genera colocar varias prendas rápidamente, además cuenta con la innovación de la protección para cabeza y el cabello que es una gran preocupación hoy en día para la mayoría de las personas puesto que deben mantener su buena imagen por sus lugares de trabajo.

**¿Qué espera que ocurra cuando usa el producto?**

Que el cliente sienta el agrado de utilizar un producto de alta calidad, pensado en su comodidad, innovador, que reduzca el tiempo de vestir su impermeable y además minimizar el número de prendas que deba cargar dentro de su bolso de viaje.

**¿Qué productos está usando o contratando actualmente para suplir esa necesidad?**

El producto más común usado por los moteros es el impermeable de dos piezas, pantalón y chaqueta, el cual no suplir todas las necesidades del usuario, existen las polainas para uso en los pies, pero no son de uso frecuente además son de un alto costo y de materiales

poco cómodos, se adquiere en varias tiendas especializadas para motociclistas pero no dan la opción de personalizar la prenda, además son los mismos estilos en todas las tiendas.

**¿Qué problemas e inconformidades tiene el usuario con la solución actual?**

El principal inconveniente es la cantidad de piezas que debe usar e motociclista para cubrirse de la lluvia, además de que deben adquirir por separado la protección para los pies, otra inconformidad es que no cuentan con una protección para la cabeza y al retirar el casco no tienen con que cubrirse.

**¿Cuánto invierte en las soluciones actuales?**

Para adquirir un producto de buena calidad debe invertir un promedio de 80.000 a 150.000 pesos, teniendo en cuenta que debe comprar algunas cosas por separado.

**¿A través de qué canales las adquiere?**

Se adquiere el producto por tiendas exclusivas de accesorios y ropa para moteros, también se se puede adquirir el producto en tiendas online.

**¿Qué tan grande es el grupo de personas que tiene esa necesidad?**

En Bogotá según las cifras reportadas para el primer semestre del año 2017 por el RUNT(Registro Único Nacional de Transito motos en Bogotá de los cuales el potencial cliente serian motociclistas del barrio San Martin de la localidad de San Cristóbal, también es de tener en cuenta que el vehículo posee capacidad para dos personas, lo que

quiere decir que se podría llegar a adquirir dos impermeables en un gran porcentaje de los casos.

## **IDENTIFICAR SEGMENTO O GRUPO DE CLIENTES**

### **¿Quién tiene una necesidad o problema?**

Todos los conductores de algún transporte que no cuentan con la protección del vehículo.

- Motociclistas
- Ciclistas
- Conductores de bici-taxi

### **¿Qué grupo de personas tiene una necesidad o problema que yo considero puedo resolver?**

El grupo de personas al cual considero podría solucionar la necesidad que presentan es a los motociclistas quienes son los mayormente afectados por la no existencia de una prenda cómoda para protección contra la lluvia.

### **¿Para cuál de esos grupos considero que la necesidad/problema es más crítica?**

El grupo con la necesidad más crítica son los motociclistas del barrio San Martín de la localidad de San Cristóbal, teniendo en cuenta que por la ubicación del barrio y la difícil movilización la mayor parte de esta población se moviliza en moto y en este es un sector de lluvias continuas.

## **IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES**

**¿Cuáles son las necesidades por las cuales sus clientes están comprando sus principales soluciones?**

Los motociclistas necesitan encontrar una prenda tipo impermeable, con la comodidad al tanto al usarla como al colocárselo, además es necesario un producto que cubra la cabeza, teniendo en cuenta que los impermeables actuales no cuentan con un sistema de protección contra lluvia para cabeza y cabello.

## **PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS**

Los motociclistas tienen la dificultad para encontrar una protección contra la lluvia cómoda y fácil de usar.

Hacer un listado de tipo de clientes/usuarios que crees que tienen una necesidad.

Motociclistas

Colocar en cada post it la necesidad que creo tienen esos clientes o usuarios, listando varias necesidades con relación al producto o servicio que voy a ofrecer.

Los motociclistas tienen la necesidad de:

Encontrar un impermeable cómodo.

Adquirir una prenda que facilite su uso y ocupe poco espacio al cargar.

Utilizar protección contra la lluvia para su cabeza luego de retirar el casco.

Utilizar prendas personalizadas.

**IDENTIFICAR BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS DE RESULTADO KPIS**

Business to Customer= B2C Enfoque del producto o servicio de empresas para personas

**¿Cuál es la principal razón por la que está tratando de resolver la tarea/necesidad/deseo?**

Por ser motociclista vivo a diario la incomodidad de usar varias prendas para lograr una protección contra la lluvia, además que es poco agradable para poner, ocupan mucho espacio y no se encuentran diseños personalizados fácilmente.

**¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?**

La finalidad de esta prenda es brindar la satisfacción a los motociclistas de usar una prenda de calidad y muy completa, que ahorre tiempo de postura y espacio en su maletero.

**¿Cuáles son los beneficios de desempeño o emocionales que busca alcanzar (seguridad, comodidad, velocidad, costos...)**

Se busca ahorrar tiempo de postura, brindar agilidad al conductor al usar una prenda cómoda que no lo limitara en movilidad, brinda protección al cubrirlo de la lluvia.

Planteamiento de la hipótesis

Creemos que los los motociclistas necesitan uso de una prenda cómoda e integrada para la protección contra la lluvia.

Utilizar el pentágono para listar en los post it los beneficios o expectativas de resultado que creo que tienen mis probables clientes cuando deciden comprar una solución a su necesidad teniendo en cuenta el producto o servicio que va a ofrecer.

Comodidad

- Protección completa contra la lluvia
- Prenda personalizada.
- Ahorro de tiempo
- Ahorro de espacio
- Prenda de fácil uso.

Listar las expectativas de resultado que los clientes que posiblemente compren su producto o servicio.

- Buena calidad
- Prenda bonita y personalizada.
- Economía
- Comodidad.

#### IDENTIFICAR LAS SOLUCIONES ACTUALES

¿Qué soluciones compran o contratan actualmente?

Creo que actualmente los motociclistas usan impermeables de varias piezas (chaqueta, pantalón, zapatones).

¿A través de qué canales los adquieren o conocen de la solución?

Creo que actualmente los moteros adquieren los impermeables a través de tiendas especializadas en venta de accesorios para motociclistas y en tiendas online.

¿Cuál es la solución principal para escoger esta solución?

Creo que actualmente los moteros adquieren los impermeables de varias piezas ya que es la alternativa más útil para conseguir protección contra la lluvia.

¿Qué criterios se han tenido en cuenta para tomar esta solución?

Creo que actualmente los motociclistas eligen adquirir el impermeable en varias piezas buscando una protección completa contra la lluvia y un producto de calidad.

**¿Cuánto dinero está invirtiendo en ellos?**

Creo que los motociclistas actualmente están invirtiendo en sus impermeables un valor promedio de entre 80.000 y 150.000 pesos.

**IDENTIFICAR INCONFORMIDADES Y FRUSTRACIONES**

**¿Qué le resulta frustrante de las soluciones actuales?**

Creo que la solución actual es insuficiente porque es incómoda, requiere de adquirir varias prendas, el material produce pérdida de la agilidad en los movimientos, requiere invertir un alto costo en varias prendas.

**¿Qué inconformidades presenta respecto a la solución o el proceso que se lleva a cabo actualmente?**

Creo que el motociclista presenta inconformidades con respecto al impermeable actual en su aspecto, ya que la mayoría de prendas disponibles en el mercado son generales y no cuentan con nuevos diseños, además en algunas ocasiones el cliente debe desplazarse a varias tiendas para conseguir todos los implementos necesarios.

**¿Qué objeciones podría presentar a la hora de conocer mi propuesta de valor?**

Las principales objeciones de los motociclistas ante un nuevo impermeable son la falta de reconocimiento de la empresa con respecto a la calidad del material del producto también

por ser un diseño poco usual para un impermeable se pueden sentir inseguros con respecto a su aspecto.

Enunciar las soluciones actuales que creemos está usando para resolver su necesidad y las frustraciones e inconformidades relacionadas.

Creo que actualmente los moteros usan impermeables de varias piezas lo cuales les generan:

- Demoras al usarlo
- Incomodidad por la cantidad de prendas
- Pérdida de tiempo.
- Perdida de espacio.

#### IDENTIFICAR EL MERCADO

¿Cuál es el tamaño del mercado para el segmento de clientes principal de mi negocio?

En Bogotá según las cifras reportadas para el primer semestre del año 2017 por el RUNT (Registro Único Nacional de Transito motos en Bogotá de los cuales el potencial cliente serian motociclistas del barrio San Martin de la localidad de San Cristóbal de los cuales no existe una encuesta o cálculo aproximado de cantidad de motociclistas, también es de tener en cuenta que el vehículo posee capacidad para dos personas, lo que quiere decir que se podría llegar a adquirir dos impermeables en un gran porcentaje de los casos.

Enumera una lista de funcionalidades de tu producto o servicio

- Fácil uso
- Material cómodo



- Prendas personalizadas
- Pocas prendas
- Fácil guardado
- Protección de contra la lluvia para la cabeza

Elige 1, 2 o como máximo 3 funcionalidades que son de verdad clave. Si solo es una, mejor.

- Material cómodo
- Pocas prendas

Encuentra la propuesta de valor más importante.

Es un producto para motociclista de una sola pieza la cual unifica la protección contra la lluvia en un impermeable de una sola pieza con gorro incluido para poder cubrirse luego de retirar el casco.

Define el precio de tu producto mínimo viable. Es importante que tenga un precio de lanzamiento, para testar si los clientes pagan por ello o no.

El valor del producto mínimo viable sería de \$70.000

Piensa cómo se va a realizar el pago del producto o servicio.

Se genera la solicitud del producto vía internet, se envía y se realiza el pago contra entrega por vía efecty.

Ofrece atención personalizada y servicio postventa.

Se captan datos telefónicos, whats app para contactar al cliente post venta y que nos refiera su experiencia, sugerencias y que tanto cumplió el producto con sus expectativas.

### **ENCUESTA**

Se realizaron 150 encuestas a moteros de la siguiente por medio de los formularios de Google asi;

### **CUESTIONARIO**

NOMBRE: \_\_\_\_\_ GÉNERO: M\_\_\_\_\_ F\_\_\_\_\_ -\_

EDAD: \_\_\_\_\_ ESTRATO: \_\_\_\_\_ -\_

1. ¿Utiliza impermeable al conducir?
  - a.) Si
  - b.) No
2. ¿Qué cantidad de prendas usa para protegerse de la lluvia?
  - a.) 1
  - b.) 2 a 3
  - c.) 4 a 5
  - d.) Más de 5

3. ¿Cuáles considera son los aspectos que generan mayor inconformidad en los impermeables disponibles en el mercado?

- a.) Material mala calidad
- b.) Material incomodo
- c.) Muchas prendas para lograr protección completa
- d.) Prendas que ocupan mucho espacio para guardar
- e.) Todas las anteriores

4. ¿Qué le beneficios espera al adquirir su impermeable?

- a.) Comodidad
- b.) Mínima cantidad de prendas
- c.) Ahorro de espacio al guardar la prenda
- d.) Menor tiempo de postura de la prenda
- e.) Todas la anteriores

5. ¿Utiliza zapatones o polainas para protección de sus pies contra la lluvia?

- a.) Si
- b.) No

6. ¿Cuenta con protección contra la lluvia para su cabeza luego de retirar su casco?

- a.) Si
- b.) No

7. En caso de su respuesta ser afirmativa mencione que protección usa; \_\_\_\_\_

---

8. ¿Usa prendas personalizadas de motociclista?

a.) Si

b.) No

9. En caso de ser afirmativa la respuesta a la pregunta 6 explique qué prendas personalizadas

usa: \_\_\_\_\_

---

10. ¿Considera importante encontrar en el mercado prendas personalizadas para los motociclistas?

a.) Si

b.) No

11. ¿Cómo le gustaría adquirir sus prendas y/o accesorios de motociclista?

a.) Tiendas para moteros

b.) Tiendas online

12. ¿Cuál es el monto que Ud. invierte al adquirir su impermeable?

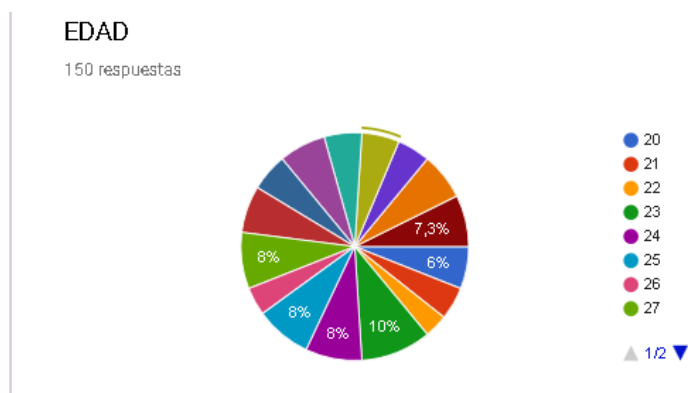
a.) De \$40.000 a \$70.000

b.) De \$71.000 a \$90.000

c.) De \$91.000 a \$ 120.000

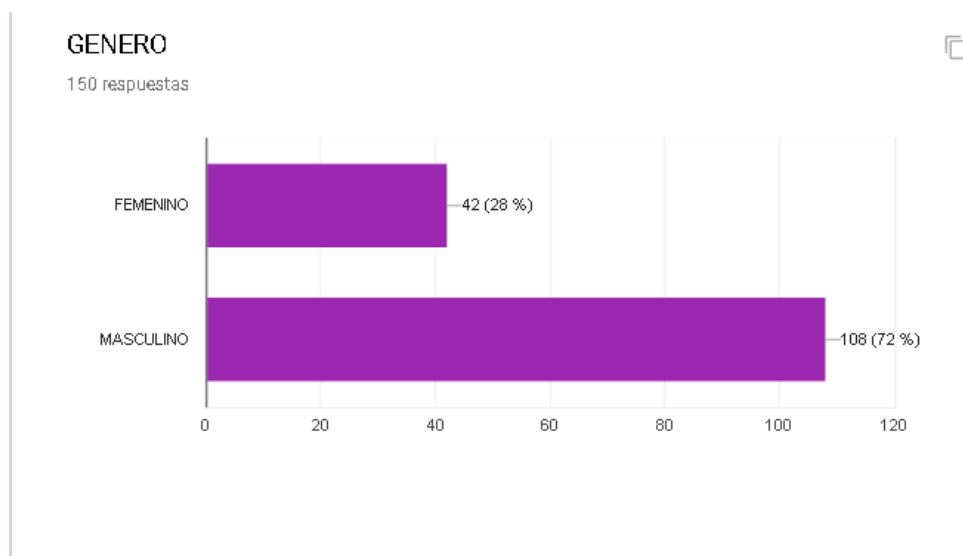
d.) De \$121.000 a \$150.000

## RESULTADOS



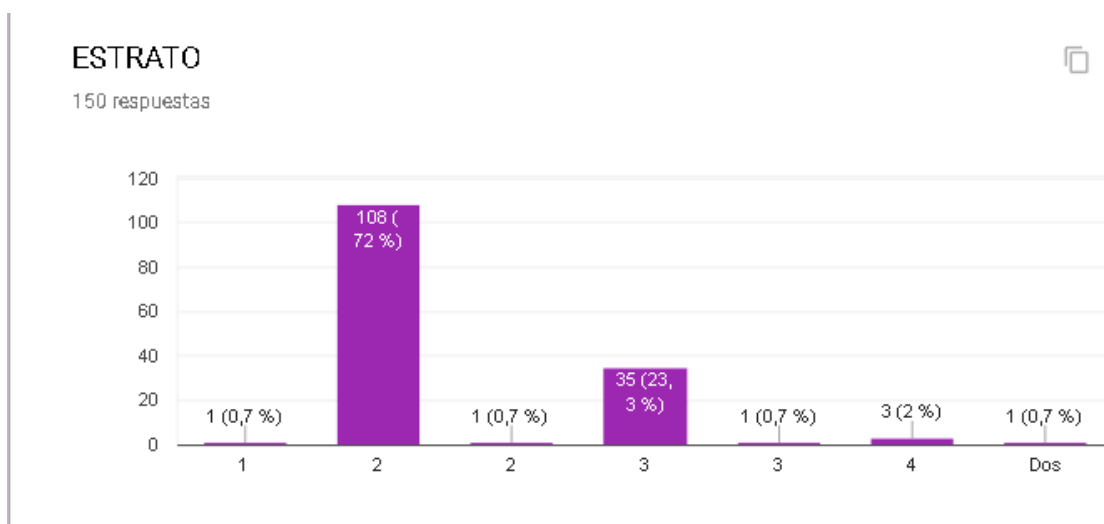
*Grafica 1. Edad*

La edad de los clientes potenciales esa en el rango de los 20 a los 35 años, siendo la población más grande de una edad de 27 años.



*Grafico 2. Genero*

La mayor parte de los motociclistas encuestados son hombres, aunque existe un crecimiento evidente de mujeres motociclistas

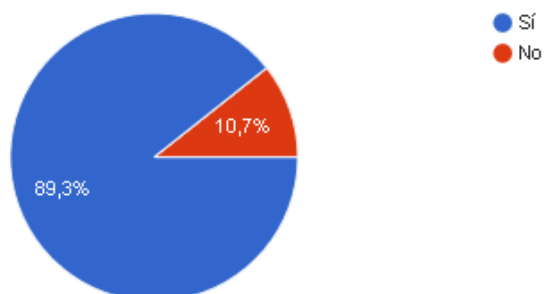


*Grafica 3 Estrato*

El 72% de la población encuestada son de estrato dos, en este estrato la mayor parte de las personas utilizan la moto como medio de transporte, pero también para trabajar, según investigaciones realizadas

**1. ¿Utiliza impermeable al conducir?**

150 respuestas

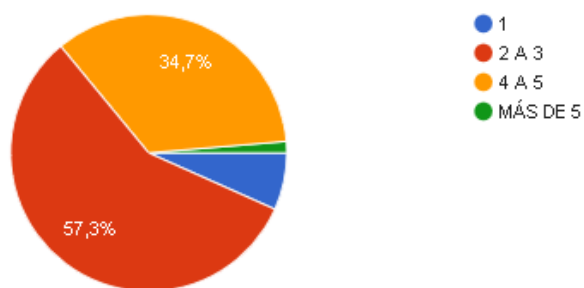


*Grafica 4 uso de impermeable.*

□ Para el 83% de la población encuestada es importante el uso del impermeable, por lo que existe un gran rango de clientes potenciales, es necesario hacer una buena publicidad para convencer a ese 10% de la importancia del uso del impermeable así como un estudio para determinar las razones por las cuales no se usa, que necesidad no satisface y en que se podría innovar para llegar a tener cobertura de un 100%

## 2. ¿Qué cantidad de prendas usa para protegerse de la lluvia?

150 respuestas

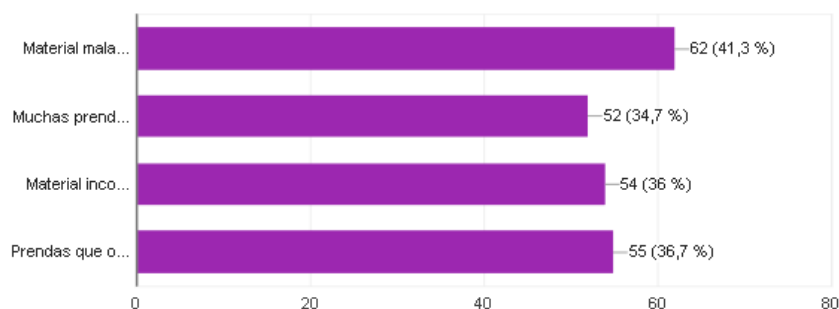


*Grafica 5, Cantidad de prendas*

□ Un 57,3% de la población utiliza de 2 a 3 prendas y un 34,7% utiliza de 4 a 5 prendas, lo que hace que el mayor rango sea de 2 a 5 prendas, se estaría supliendo con la necesidad, ofreciendo una sola prenda para protección tot

### 3. ¿Cuáles considera son los aspectos que generan mayor inconformidad en los impermeables disponibles en el mercado?

150 respuestas

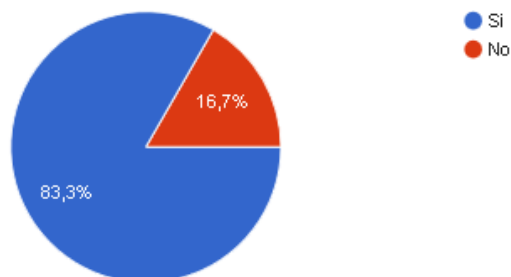


*Grafica 6. Inconformidades.*

Las necesidades básicas encontradas se encuentran todas dentro de un mismo rango de importancia, se encuentra inconformidades de material de mala calidad e incómodo además muchas prendas para uso y para guardar

### 5. ¿Utiliza zapatones o polainas para protección de sus pies contra la lluvia?

150 respuestas



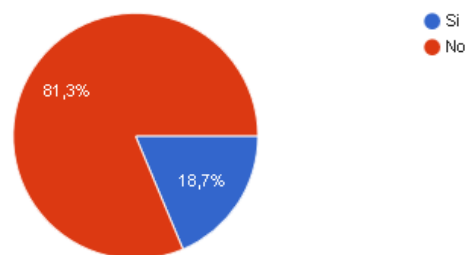
*Gràfica 7 Uso polainas*



El uso de polains en los moteros es del 83,3%, es necesario implementar una estrategia para cubrir al 100% de los clientes de la importancia del uso de las mismas.

### 6. ¿Cuenta con protección contra la lluvia para su cabeza luego de retirar su casco?

150 respuestas



### 7. En caso de su respuesta ser afirmativa mencione que protección usa

31 respuestas

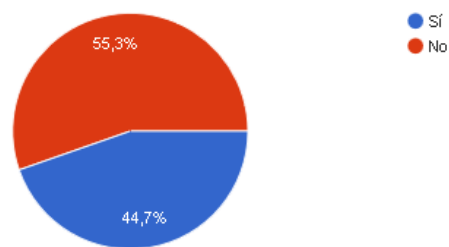
GORRA (11)
PASAMONTAÑAS (4)
PAÑOLETA (3)
* (2)
(2)
RODILLERAS (2)
Cachucha (2)
Capota
GORRO
un cuello
PASAMONTAÑAS
Gorro

Gráfica 8 y 9 Protección cabeza

Es una de las necesidades con mayor porcentaje, viendo más del 80% de los motociclistas no cuentan con ninguna protección después de retirar su casco y la protección utilizada no es la adecuada para brindar un cubrimiento total

8. ¿Usa prendas personalizadas de motociclista? (eje. chaquetas, pasamontañas, chalecos)

150 respuestas



*Grafica 10. Prendas personalizadas*

Más del 50% de los motociclistas no usan prendas personalizadas, pero existe un rango muy amplio que si usa, por eso es importante tenerlo presente para en el momento de realizar la venta a nuestro cliente podamos suplir todas sus necesidades en cuento a medidas y tallas personalizadas.

9. En caso de ser afirmativa la respuesta a la pregunta 6 explique qué prendas personalizadas usa

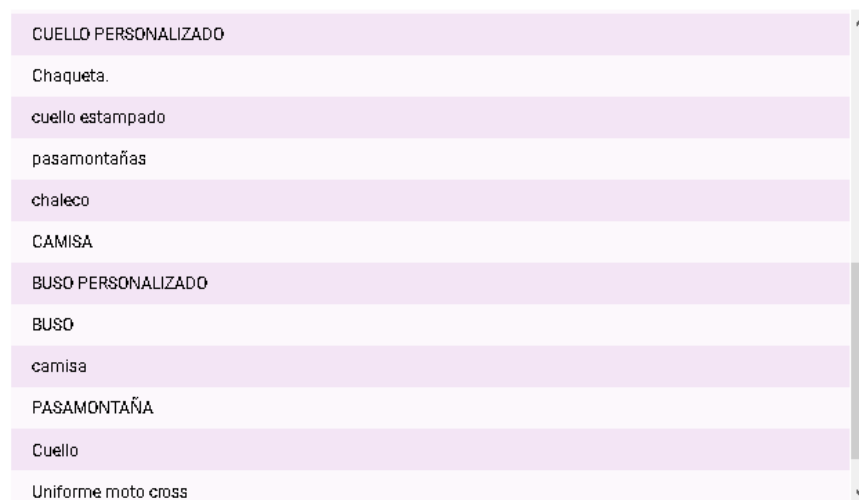
68 respuestas



*Grafico 11. Prendas personalizadas*

9. En caso de ser afirmativa la respuesta a la pregunta 6 explique qué prendas personalizadas usa

68 respuestas

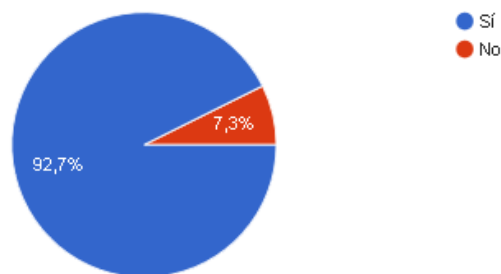


*Grafico 12. Prendas personalizadas 2.*

---

10. ¿Considera importante encontrar en el mercado prendas personalizadas para los motociclistas?

150 respuestas

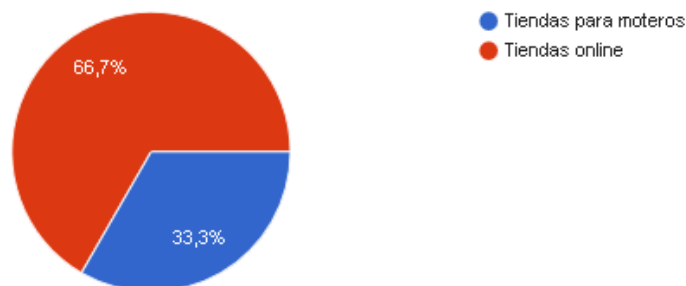


*Gráfico 13. Prendas personalizada importancia.*

Es importante tener en cuenta que cuando los clientes no se encuentran totalmente satisfecho, el personalizar su prenda puede ser ese plus que este no encuentre en ningún otro lado y le brindemos ese punto a favor a nuestro producto.

### 11. ¿Cómo le gustaría adquirir sus prendas y/o accesorios de motociclista?

150 respuestas

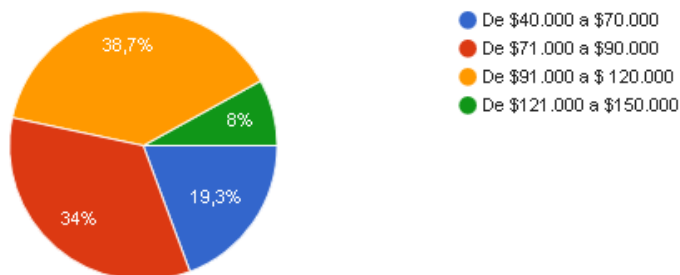


*Gráfica 14. Punto de venta*

Para facilitar de los motociclistas se realizara las ventas online, viendo que esta es la herramienta tecnológica más útil y se puede generar publicidad con mayor facilidad.

### 12. ¿Cuál es el monto que Ud. invierte al adquirir su impermeable?

150 respuestas



*Gráfica 15, Costos*

Es evidente que los motociclistas invierten una alta cantidad de dinero para adquirir un producto con el cual no están satisfechos totalmente, por el contrario presentan muchas inconformidades.

**ENTREVISTA**

Entrevista diseñada para un empresario que diseña y vende sus propias prendas y accesorios para motociclistas.

NOMBRE: \_\_\_\_\_

OCUPACIÓN:

\_\_\_\_\_

EDAD: \_\_\_\_\_

- 1.) ¿Qué tipo de impermeables existen en el mercado?
- 2.) ¿Cuál es tipo de impermeable más vendido?
- 3.) ¿Qué materiales son los utilizados para la elaboración de los impermeables?
- 4.) ¿Cuáles son características de la prenda más solicitada por los clientes?
- 5.) ¿Qué protección es la más solicitada por los clientes (chaqueta, pantalón, zapatones)?
- 6.) ¿Cuál es el inconveniente con los impermeables más referido por los clientes?
- 7.) ¿Qué protección para adicional le han solicitado los motociclistas?

NOMBRE: JESSICA KATHERINE CORREA

OCUPACIÓN: INDEPENDIENTE

EDAD: 35 AÑOS

1.) ¿Qué tipo de impermeables existen en el mercado?

Manejamos los impermeables en dos piezas chaqueta y pantalón, adicional a esto los clientes pueden adquirir las polainas

2.) ¿Cuál es tipo de impermeable más vendido?

El impermeable negro

3.) ¿Qué materiales son los utilizados para la elaboración de los impermeables?

La lona impermeable de diferentes calibres, la tela microfibra de todos los olores

4.) ¿Cuáles son características de la prenda más solicitada por los clientes?

Que el calibre de la tela sea el más delgado, ya que les incomoda para manejar, otros clientes prefieren pagar por ajustar el impermeable a sus medidas también por la comodidad, buscan que incluya el reflectivo, piden diferentes colores

5.) ¿Qué protección es la más solicitada por los clientes (chaqueta, pantalón, zapatones)?

lo más vendido son las chaquetas, las solicitan comúnmente más largas ya que se les filtra el agua, además es la prenda que más se desgasta y no solo cubre al motociclista de la lluvia si no también del frío

6.) ¿Cuál es el inconveniente con los impermeables más referido por los clientes?

El material bueno grueso es incómodo para manejar pero duradero y el material de menor calibre que es cómodo se deteriora muy fácilmente.

7.) ¿Qué protección para adicional le han solicitado los motociclistas?

Usualmente buscan protección adicional para sus maletas, por otro lado algunos solicitan botas en vez de las polainas.



## **Descripción del negocio**

**Impermeables D&A Motos** nace a partir de propia necesidad que surge a causa del uso de impermeables de mala calidad, con muchas prendas, de una sola medida, además de evidenciar todas las inconformidades presentadas diariamente en el grupo de personas con las que me relaciono, se busca ofrecer una prenda para motociclista tipo impermeable en donde se integran en una sola todas prendas usadas por los moteros añadiendo a esto la protección para la cabeza que es algo que no se encuentra en los actuales impermeables y adicional a esto con la posibilidad de personalizar las medidas del impermeable al gusto del cliente.

## **Identidad Estratégica**

Impermeables D&A Motos Impermeables brinda a sus motociclistas seguridad, comodidad y protección, no solo por medio de sus productos, si no también con el cumplimiento y calidad que merecen nuestros clientes al ser el bienestar de estos la razón de ser de nuestra organización

### **Futuro Preferido**

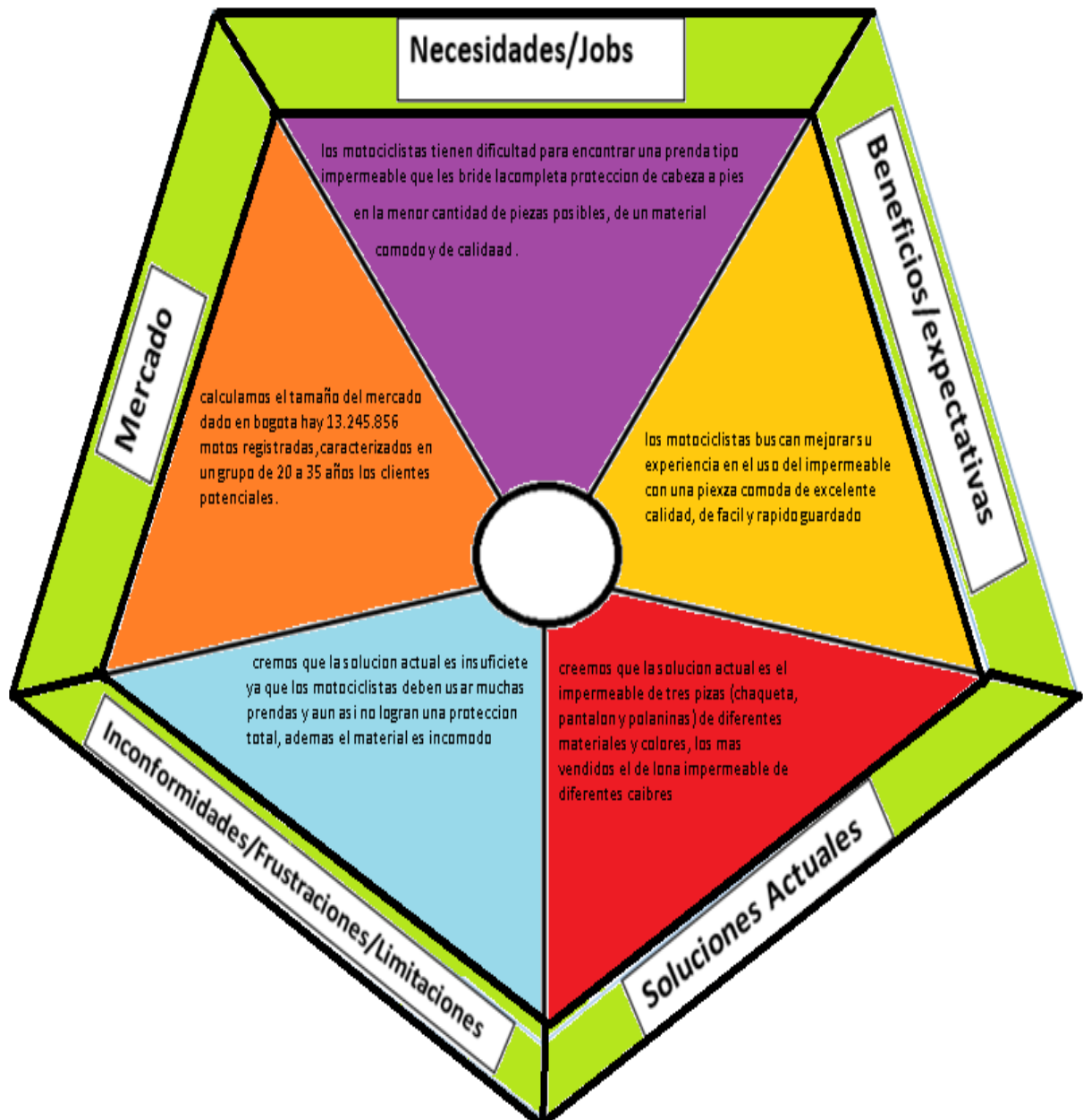
.Para el 2019 Impermeables D &A Motos será reconocida como una empresa innovadora, cumplidora, con productos de calidad y la mejor opción para la adquisición de impermeables para motociclista a nivel de la localidad de San Cristóbal

### **Valores**

Impermeables D&A Motos es una empresa que se caracteriza por tres valores esenciales los cuales son inquebrantables:

1. Cumplimiento; Somos una empresa que trabaja en pro del bienestar de los motociclistas por lo que nos comprometemos a realizar las entregas en el menor tiempo posible según los acuerdos con estos.
2. Calidad: Trabajamos con materiales de la mejor calidad y con un talento humano calificado asegurando así que nuestras prendas sean las mejores en cuanto a diseño y calidad.
3. Responsabilidad ambiental; Somos comprometidos con el planeta, por lo que le brindamos a nuestros desechos un manejo adecuado para reducir el impacto ambiental que pueda producir nuestra operación

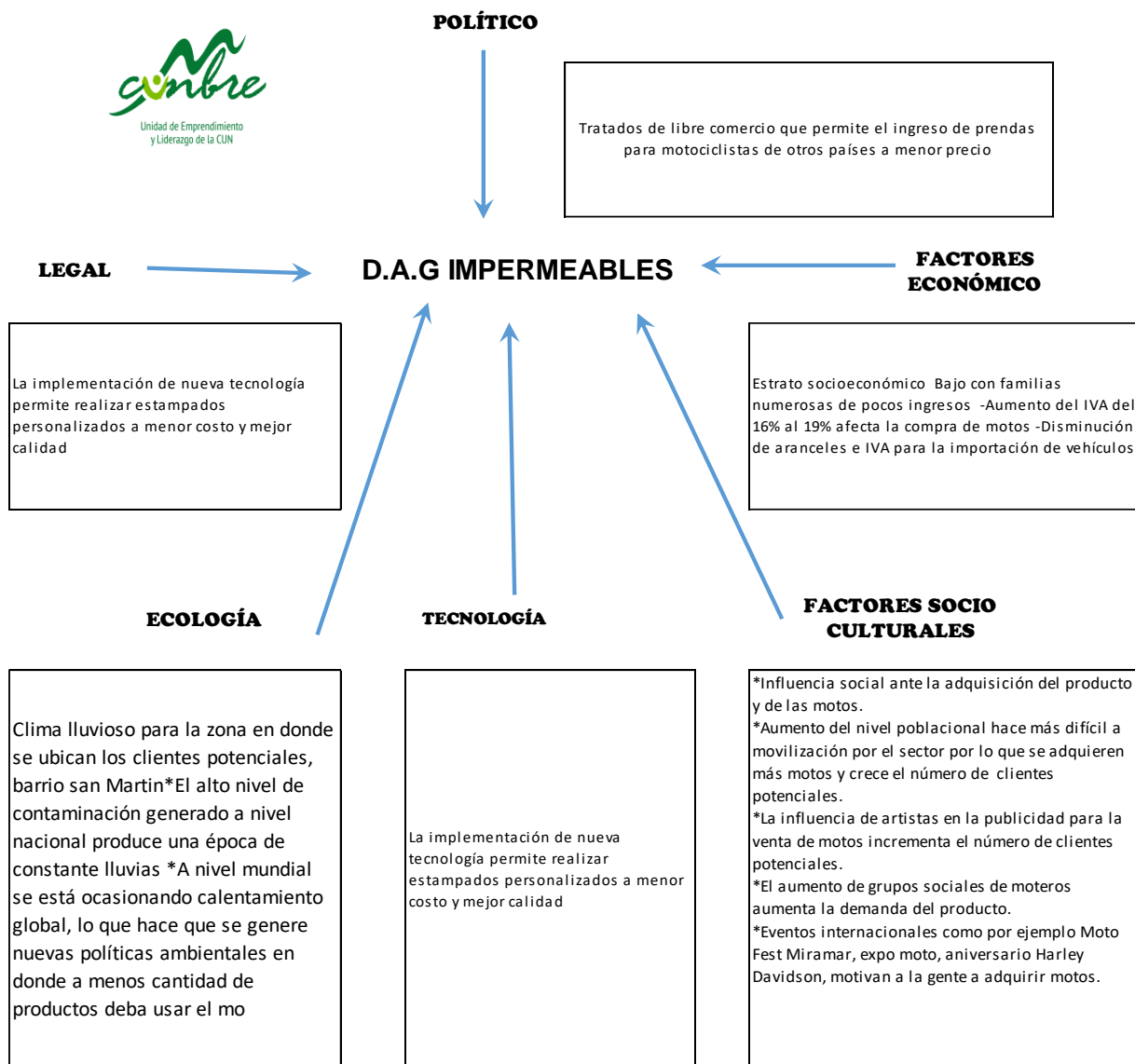
## Pentágono



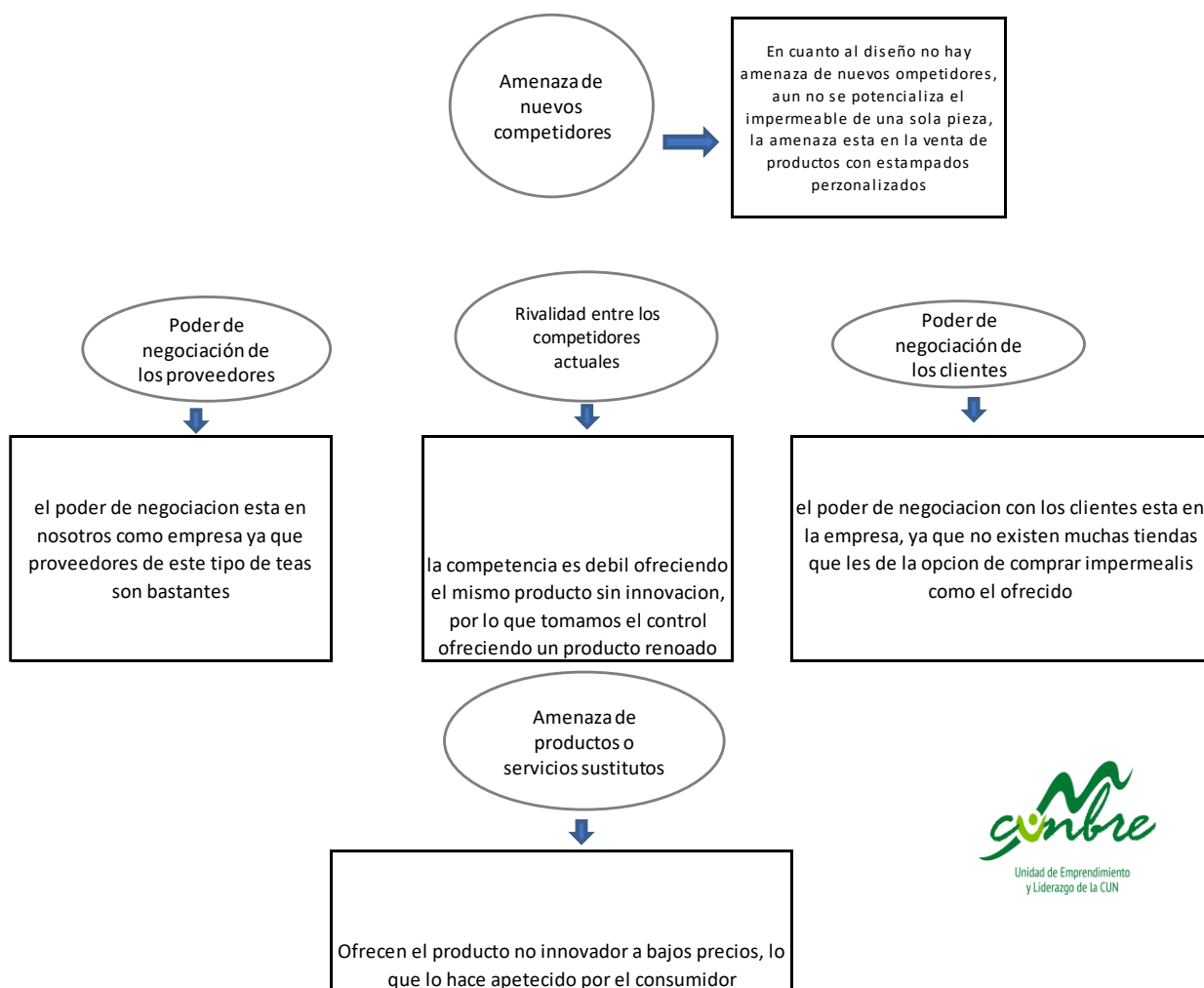
## ANÁLISIS PESTEL

### INFLUENCIA DEL MACROENTORNO (PESTEL)

Esta es un herramienta de marketing estratégico, que es la que se encarga de la fase de análisis de los recursos y capacidades de la empresa, así como de definir el mercado de referencia en el que estaremos.



## Análisis de las cinco fuerzas - Influencia del Macroentorno



## Referencias

- Bibliografía

*RUNT*. (2017). Obtenido de <http://www1.runt.com.co/sites/default/files/BoletindePrensa008de2017.pdf>  
registran 471.552

EcuRed. (2017). Obtenido de <https://www.ecured.cu/Lona-mercado-libre>. (s.f.). Obtenido de <https://motos.mercadolibre.com.co/accesorios-indumentaria/impermeable-para-moto>

MOTOS, A. (s.f.). Obtenido de <http://www.aktmotos.com/tipo-de-accesorio/impermeables>