



CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

TRABAJO

Capa automática para motos y bicicletas

ASIGNATURA

Opción de grado grupo 10124 viernes 502

NOMBRE DEL GRUPO

Nohemy Saenz

Carlos Prada

Luz Mery Contreras

NOMBRE DEL DOCENTE

Prof: Diego Fernando Ávila

Bogotá D. C.

21 de abril del 2017

1. INTRODUCCION

Este trabajo se realiza con el fin de dar a conocer nuestras ideas de negocio el cual consta de realizar una capota para motos y bicicletas, dando a nuestros conductores una gran comodidad en el momento que pueda llover, y no sea necesario bajar el vehículo si no que por medio de un mecanismo lo puedan hacer rápido.

2. DEFINICION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Nuestro proyecto está basado en analizar un circuito que va conectado a un brazo el cual lleva una capota que en el momento de oprimir un botón en el manubrio este de la información al circuito y dándole una orden al brazo este se extienda cubriendo al conductor sin que tenga ninguna incomodidad.

La idea es dar comodidad al conductor de que en el momento de llover no tengan que bajar de la moto si no que con un simple botón dar orden al brazo para que se extienda la capota.

Se hicieron varias encuestas a conductores de motos y bicicletas y les ha encantado la idea.

3. STAKE HOLDERS

Hemos hecho un estudio sobre nuestros proveedores de los implementos que necesitamos para la realización de nuestra capota.

Hemos hecho una encuesta donde estudiamos a cada uno de nuestros futuros clientes y muchos de los conductores de motocicletas y bicicletas han estado muy contentos con nuestra propuesta del Proyecto.

Y ahora nuestro ideal es empezar con las practicas en diferentes aparatos, ya que nuestra idea es dar a nuestro público un producto en excelentes condiciones.

3.1. IDENTIFICACION DEL SEGMENTO

Nuestra identificación en el segmento del Mercado ha sido ver la necesidad más grande de nuestros clientes implicados (conductores de motos y bicicletas), hemos intercambiado conocimientos teniendo grandes charlas con ellos para así conocer la gran necesidad que ellos tienen hacia nuestro Proyecto.

3.2. CARACTERIZACION DEL SEGMENTO

- **Ser intrínsecamente homogéneos (similares):** acá hemos tenido en cuenta también a los concesionarios para que ellos también tengan un gran conocimiento sobre este Proyecto y así saber si realmente le interesa y tiene un gran futuro en el Mercado.
- **Heterogéneos entre sí:** también hemos pedido consentimiento a varias personas distintas a ser conductoras de estos vehículos (personas ajenas).
- **Bastante grandes:** la idea es garantizar la rentabilidad de la capota y estar seguros que va hacer un éxito en el Mercado, pero también estar seguros de su excelente funcionamiento para así no tener inconvenientes de ningún tipo y garantizar un excelente producto.
- **Operacionales:** debemos identificar a nuestros futuros clientes para así poderles brindar el producto y darlo a conocer con promociones publicidad entre otros donde está muy relacionada con la demanda y es relativamente fácil de medir por la edad, el género, el ingreso, ciclo de vida, y saber cuánto están dispuestos a pagar por la comodidad que brinda Nuestra capota.

4. NECESIDADES

¿Cuál es la necesidad que se quiere resolver? Como hemos explicado anteriormente es resolver la necesidad tanto de motos como bicicletas para dar comodidad, facilidad y rapidez a estos conductores para que en el momento que inicie la lluvia no tengan que apagar la moto ni bajarse de ella, si no solo con oprimir un botón en el manubrio salga la capota.

Algo así parecido a los carros deportivos.

¿Que verbo representa la acción? Facilitar, mejorar.

La necesidad que hemos visto en los conductores de motos como de bicicletas es que no están protegidos de las lluvias, y para llegar a esta protección tienen que primero apagar la moto y Segundo bajarse de las motos para poder cubrirse con un impermeable, donde quedan un poco incómodos para manejar.

Los beneficios que queremos brindarles es una gran comodidad tanto para cubrirse de la lluvia como para manejar.

Estudios han demostrado que en Bogotá hay aproximadamente 500.000 motos.

En Colombia hay 8 millones de motos.

5. BENEFICIOS

- ❖ Comodidad
- ❖ Facilidad
- ❖ Rapides

5.1. NECESIDADES DE LOS STAKE HOLDERS

- Identificar a cada uno de los interesados.
- Desarrollar el plan de gestión de los interesados.
- Gestionar la participación de cada uno de los interesados.
- Controlar la participación de todos los interesados.

5.2. IDENTIFICAR LA RAZON POR LA CUAL SE RESUELVE LA NECESIDAD

¿cuál es la principal razón por la que están tratando de resolver esta necesidad? Realizar este Proyecto para el beneficio de muchas personas dando comodidad y tranquilidad a toda aquella persona que maneje motos y bicicletas, protegiéndolos de los rayos solares.

<http://www.portalmotos.com/revista/reportajes/capota-de-motos-rocketshields-el-que-se-moja-es-porque-quiere/6029.html>

El que se moja en moto es porque quiere, basta con que la deje en el garaje cuando llueve o... que se compre un Rocketshields...

Se pensaba BMW que era una pionera cuando sacó al mercado su famoso maxscooter C1, ya sabéis, esa moto con capota que te permite viajar sin mojarte ni en las peores tormentas, pero le ha salido un competidor con ganas de dar guerra. El invento se llama Rocketshields y el inventor David Fermil. Te gustará o no te gustará, pero de que este hombre tiene mucho tiempo libre, eso es en algo que seguramente todos coincidiremos, porque para dedicar un rato a diseñar y fabricar este artilugio hay que tenerlo.

5.3. PASOS PARA GENERAR SOLUCION

Identificar un segmento de cliente atractivo relacionado con nuestras ideas de negocio innovadoras, conociendo al cliente y empatizando con ellos para llegar a un buen acuerdo de negocio.

Encontrar qué problemas tiene nuestro segmento de cliente para así poder llegar a un acuerdo sin dañar la posibilidad de una futura negociación.

Salir a la calle y buscar clientes para así dar a conocer el negocio.

6. SOLUCIONES ACTUALES

Mejorar las motos y sea mejor el viaje en una moto en el sentido de cuando llueve, que ya los conductores no tengan la necesidad de tener que bajar de la moto para poder descampar.

Comodidad en el momento de llover para manejar ya que el impermeable es incomodo para manejar.

6.1. IDENTIFICACION DEL ENTORNO

Para iniciar una empresa se puede identificar varios entornos como:

El entorno General es aquél que afecta a todas las empresas en una sociedad dada, englobando a todos los elementos que lo componen, por lo tanto es bueno conocer bien cada entorno en donde deseamos iniciar una empresa.

El entorno específico, es aquél que afecta a la empresa considerada, de una forma más directa, creando su entorno competitivo, por eso debemos estudiar bien el proyecto para así conocer si hay posibilidades de una competencia.

6.2. IDENTIFICACION DE CANALES

Los canales directos: este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios distribución en donde analizamos la comercialización, transporte almacenaje y aceptación de riesgos sin ayuda de ningún intermediario.

Las actividades de venta directa (que incluyen ventas por teléfono, compras por correo y de catálogo, al igual que las formas de ventas electrónicas al detalle, como las compras en línea y las redes de televisión para la compra desde el hogar) son un buen ejemplo de este tipo de estructura de canal.

Este tipo de canal contiene un nivel de intermediarios, los detallistas o minoristas

En estos casos, el productor o fabricante cuenta generalmente con una fuerza de ventas que se encarga de hacer contacto con los minoristas (detallistas) que venden los productos al público y hacen los pedidos.

7. LIMITACIONES, INCONFORMIDADES Y FRUSTRACIONES

LIMITACIONES: Puede suceder que el circuito no funcione, que la capota no cubra suficiente te al conductor, que el brazo de la capota no se incline para que le de la forma a la carpa para que no incomode al conductor dando un espacio suficiente.

INCONFORMIDADES: Hemos analizado que nuestro cliente puede llegar a sentirse inconforme con la capota ya que al conductor no le puede gustar llevar un peso atrás de la moto, a muchas personas les puede incomodar la carpa en el momento que se extiende para manejar.

FRUSTRACIONES: la frustración mas temerosa es que el proyecto después de incorporado al cliente no le guste como se vea, ya sea por presentación, por orgullo en fin hay varios motivos.

8. MERCADO

Según estudios han arrojado que en Bogotá más de 5000 motos por la calle, mas las que encontramos nuevas aun sin comprar.

Mas si hacemos un estudio más avanzado a nivel nacional e internacional, es mucha la necesidad que vemos sobre este proyecto.

Los aspectos de comportamiento demográfico, sociales, económicos relevantes son que en un futuro ya se hallan alcanzado más de un departamento con este proyecto.

8.1. IDENTIFICACION DE TAM, SAM, TM

Debemos analizar que empleados se necesitan para la inicialización de este proyecto, tanto en el análisis de la elaboración del proyecto como en la construcción del mismo, que sean empleados que satisfagan estas necesidades.

Debemos tener en cuenta que deben ser personas que tengan conocimiento acerca del proyecto, tanto en que materiales cuando material y como es la elaboración.

8.2. DEFINICION DE MUESTRA

8.3. FORMATO ENTREVISTA

¿Le gustaría tener más comodidad en el momento de manejar su moto cuando este lloviendo?

Si

No

¿Conoce algún proyecto sobre una moto con capota automática?

Si

No

Si le dijera que ha llegado una a Colombia ¿Qué pensaría acerca de este proyecto?

¿Le gustaría tener un capote en su moto automática?

Si

No

¿Estaría dispuesto a pagar más por una moto que tenga este sistema incorporado?

Si

No

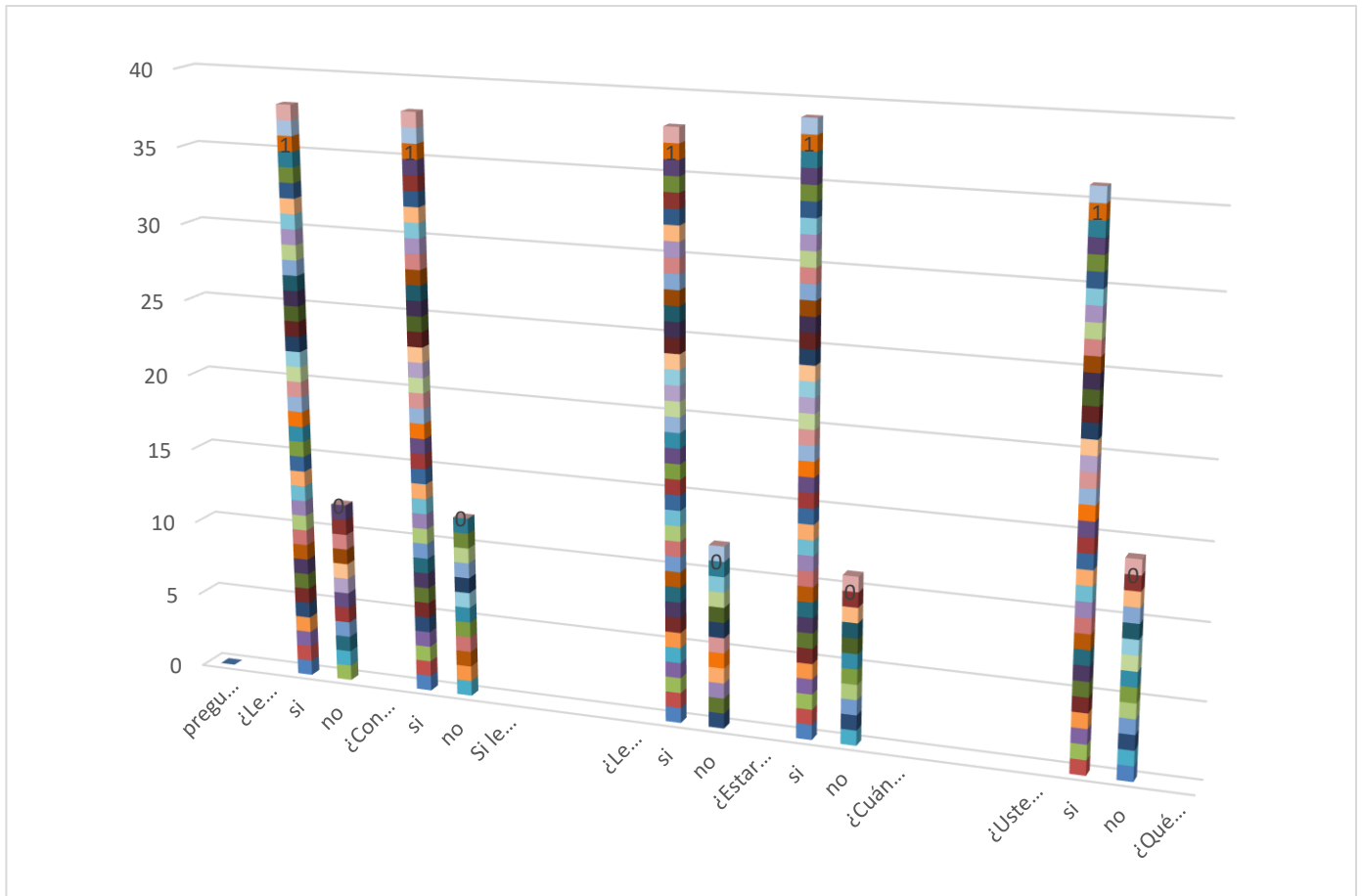
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar de más?

¿Usted daría a conocer este accesorio a sus amigos y conocidos?

Si

No

¿Qué diferencia encontraría entre la capota automática y un impermeable?



¿Te animarías a ponerle este invento a tu moto? Y es que ya lo decía la canción "Antes muerta que sencilla..."

¿Qué metas o indicadores espera obtener al final del ejercicio?

Metas: esta es una gran idea para iniciar una gran empresa y sacar la capota en 1 año máximo estarla ya ofreciendo en el Mercado.

Así en 2 años ya estar vendiendo 5.000 capotas mensuales.

¿Cuáles son los beneficios de desempeño o emocionales que busca alcanzar? Esperar alcanzar una gran venta y reconocimiento a nivel mundial sobre nuestro gran Proyecto y obtener así grandes ventas.

Y emocionales es darle un buen futuro a mi familia poniendo en práctica mis estudios.

Ya que la razón más importante de estudiar es tener la oportunidad de tener mi propia empresa.

8.4. ANALISIS DE INFORMACION RECOLECTADA

El único artículo parecido es este:

El que se moja en moto es porque quiere, basta con que la deje en el garaje cuando llueve o... que se compre un Rocketshields...

Se pensaba BMW que era una pionera cuando sacó al mercado su famoso maxscooter C1, ya sabéis, esa moto con capota que te permite viajar sin mojarte ni en las peores tormentas, pero le ha salido un competidor con ganas de dar guerra. El invento se llama Rocketshields y el inventor David Fermil. Te gustará o no te gustará, pero de que este hombre tiene mucho tiempo libre, eso es en algo que seguramente todos coincidiremos, porque para dedicar un rato a diseñar y fabricar este artilugio hay que tenerlo.

El invento tiene estas características:

Construido a partir de material ligero pero rígido (Parece fibra de vidrio)

Se instala y desinstala en el tiempo que tardas en poner los espejos, que son lo que lo sujetan.

No requiere taladrar agujeros en la moto.

Asegura el fabricante que este invento ofrece mejor aerodinámica incluso a altas velocidades.

Proporciona sombra para los días calurosos y realmente protege al motorista de los elementos que arrojan otros vehículos

- No le afecta la niebla y la visera siempre es nítida.
- No impida la visibilidad en los espejos.
- Disminuye el ruido del viento.
- Puede ser pintado de color naranja fluorescente para complementar al chaleco de seguridad.
- Proporciona la posibilidad de montar una segunda luz de freno.





¿A través de que canales adquieren la solución?

Por los medios de comunicación donde se enteran los clientes del producto es como Tv, radio, periódicos y por donde lo pueden comprar es por medio de la publicidad realizada a la empresa por una página.

¿Cuánto dinero están invirtiendo en ella?

Impermeable: 89000

Peugeot dl 122: 6 millones

Capota normal: 2 millones

LOGO:



ESLOGAN: siempre seguro, piensa seco no mojado

MARCA: Motorcycle convertible – MC

9. CONCLUSIONES

Hemos analizado que este proyecto puede llegar a funcionar si llenamos todas las necesidades vistas en este trabajo, haciendo todos los diferentes análisis que se deben hacer, tanto como estudios, estadísticas, economía, ganancias entre otras grandes cosas.

10. BIBLIOGRAFIAS

<http://www.portalmotos.com/revista/reportajes/capota-de-motos-rocketshields-el-que-se-moja-es-porque-quiere/6029.html>