

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR**

**Facultad**

**Opción de grado**

**Estudiantes:**

**Andres Parra**

**Aurora Elizabeth Fino**

**Mairon Andres Florez**

**Docente:**

**Gilberto Rodríguez**

**Bogotá**

**2017**

## **DEDICATORIA**

Dedicamos a Dios en primer lugar por permitirnos la vida y porque nos permite compartir nuestras ideas y proyectos, también a nuestras familias y docentes de la Corporación Unificada Nacional de Educación, que con su apoyo nos han dado las motivaciones para culminar el presente, por último a nuestro docente de opción de grado Gilberto Betancourt por su apoyo y asesorías durante este proceso de acompañamiento de la asignatura.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a nuestro rector, docentes y compañeros de la Corporación Unificada Nacional de Educación, a nuestras familias y amigos porque son nuestro apoyo y motivación en nuestro proceso de aprendizaje para cada una de nuestras carreras, deseamos profundamente que esto no cambie y seguir creciendo con nuestros proyectos.

## TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO .....	4
CARPOOLING (APLICACIÓN INTELIGENTE PARA COMPARTIR VEHÍCULO) .....	8
MARCO ESTRATÉGICO.....	8
MARCO LEGAL.....	8
<i>Resolución 2163 del 2016.</i> .....	8
<i>La Ley 769 del 6 de agosto de 2002</i> .....	9
<i>Ley 1005 de 2006</i> .....	9
<i>Contrato de desarrollo de programa informático</i> .....	9
<i>Constitución política: Artículo 38.</i> .....	10
<i>Ley 1014: Fomentar la cultura del emprendimiento</i> .....	10
<i>Ley 1450</i> .....	10
<i>Protección de datos personales</i> .....	11
¿A qué datos personales no se aplica la ley? .....	11
<i>Instalaciones y personal</i> .....	11
<i>Entrega y aceptación</i> .....	12
<i>Propiedad intelectual</i> .....	12
<i>Limitación de responsabilidad</i> .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
MISIÓN .....	13
VISIÓN .....	13
MATRIZ DOFA.....	14
<i>Categorización en matriz DOFA</i> .....	14
Fortalezas .....	14
Debilidades.....	14
Oportunidades .....	15
Amenazas .....	16
<i>Gráfico de relación estado actual y la situación óptima según DOFA.</i> .....	17

TABLA DE DESPLIEGUE ESTRATÉGICO .....	18
<b>ANÁLISIS EXTERNO .....</b>	<b>25</b>
EL ENTORNO GENERAL.....	25
<i>Análisis PESTEL</i> .....	25
Factores Político-Legales .....	26
Factores Económicos.....	27
Factores Socio-Culturales .....	28
Factores Tecnológicos .....	29
ENTORNO ESPECÍFICO .....	30
<i>Análisis de las cinco fuerzas de PORTER</i> .....	30
Poder de negociación de los clientes .....	30
Amenaza de los productos sustitutivos.....	31
Amenaza de entrada de nuevos competidores.....	31
Poder de negociación de los proveedores .....	31
Rivalidad entre los competidores del sector .....	32
<b>DEFINICIÓN DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO .....</b>	<b>33</b>
MERCADO .....	33
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO .....	33
NECESIDADES DE INFORMACIÓN.....	35
OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN .....	35
ENCUESTA .....	35
PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN .....	37
CONCLUSIONES Y ACCIONES A SEGUIR.....	42
<b>PLAN DE MERCADEO.....</b>	<b>44</b>
IDENTIFICACIÓN DEL ENTORNO.....	44
INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA.....	44
<i>Uber</i> .....	44
<i>Taxi</i> .....	45

<i>Bici-Taxi</i> .....	45
<i>Moto-Taxi</i> .....	46
<i>Servicios Especiales</i> .....	46
<i>Autobus</i> .....	47
<i>Benchmarking Competitivo</i> .....	47
INFORMACIÓN DE LA EMPRESA.....	49
ANÁLISIS DEL MARKETING .....	49
<i>Producto</i> .....	49
<i>Plaza</i> .....	50
<i>Precio</i> .....	51
<i>Promoción</i> .....	53
<i>Producto mínimo viable</i> .....	54
<i>Publicidad digital SEO - SEM</i> .....	54
<i>Determinación de precios</i> .....	55
<b>PROYECCIÓN DE VENTAS</b> .....	<b>59</b>
<b>REFERENCIAS</b> .....	<b>60</b>
<b>REFERENCIAS</b> .....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

## TABLA DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1 - TABLA DE DESPLIEGUE ESTRATÉGICO 1 .....	22
ILUSTRACIÓN 2 - TABLA DE DESPLIEGUE ESTRATÉGICO 2 .....	24
ILUSTRACIÓN 3 – ENCUESTA HORARIO DE SALIDA .....	37
ILUSTRACIÓN 4 - ENCUESTA CONCURRENCIA RUTA .....	38
ILUSTRACIÓN 5 - ENCUESTA LUGAR VIVIENDA .....	38
ILUSTRACIÓN 6 -- ENCUESTA TIENE VEHÍCULO .....	39
ILUSTRACIÓN 7 - ENCUESTA DISPOSICIÓN COMPARTIR .....	39
ILUSTRACIÓN 8 - ENCUESTA FACILIDAD DESPLAZAMIENTO .....	39
ILUSTRACIÓN 9 - ENCUESTA LUGAR TRABAJO .....	40
ILUSTRACIÓN 10 - ENCUESTA TIEMPO DESPLAZAMIENTO 1 .....	40
ILUSTRACIÓN 11 - ENCUESTA TIEMPO DESPLAZAMIENTO 2 .....	40
ILUSTRACIÓN 12 - ENCUESTA VALORACION PROYECTO .....	41
ILUSTRACIÓN 13 -ENCUESTA DISPOSICION ADQUIRIR APP .....	41
ILUSTRACIÓN 14 - ENCUESTA CONSIDERACIÓN MEJORA.....	41
ILUSTRACIÓN 15 - PUBLICIDAD 1 .....	54
ILUSTRACIÓN 16 - PUBLICIDAD 2 .....	55
ILUSTRACIÓN 17 - PUBLICIDAD 3 .....	55
ILUSTRACIÓN 18 - LOGOTIPO .....	56
ILUSTRACIÓN 19 - COLORES CORPORATIVOS .....	56
ILUSTRACIÓN 20 - PUBLICIDAD 4 .....	57
ILUSTRACIÓN 21 - PUBLICIDAD 5 .....	57

## **Carpooling (aplicación inteligente para compartir vehículo)**

### **Marco estratégico**

#### **Marco Legal**

##### **Resolución 2163 del 2016.**

Esta resolución tiene por objeto reglamentar el ofrecimiento y prestación del servicio público de transporte terrestre automotor en la modalidad individual en el nivel de lujo definido en el Decreto 2297 de 2015, en aspectos como las características de los vehículos, la formación de los conductores y los indicadores de servicio a cargo de las empresas legalmente habilitadas.

Igualmente, se reglamenta y definen las características generales y funcionalidades que deben cumplir las plataformas tecnológicas que participen de la satisfacción de la demanda de movilización cuando las mismas no utilicen equipos propios y pretendan hacer uso del servicio de Transporte Público Terrestre Automotor Individual de Pasajeros en el nivel básico y/o de lujo.

## **La Ley 769 del 6 de agosto de 2002**

Aparecida en el Diario Oficial número 44.893 del 7 de agosto de 2002, contiene algunos errores de transcripción, que nos obligan a publicarla de nuevo en su totalidad. Por la cual se expide el Código Nacional de Tránsito Terrestre y se dictan otras disposiciones.

## **Ley 1005 de 2006**

Por la cual se adiciona y modifica el código Nacional de tránsito terrestre Ley 769 del 6 de agosto de 2002. El producto de software para este caso cuenta con una serie de normativas legales que serán tenidas en cuenta para salvaguardar la titularidad, responsabilidad, derechos y deberes, así como tener toda la credibilidad del mercado y de la ley.

## **Contrato de desarrollo de programa informático.**

Se hará expresamente a nombre de los integrantes del proyecto y a cargo del Ing. desarrollador del prototipo, estipulando costos, condiciones, propósito, especificaciones, objetivos, entregas y todo lo relacionado a la elaboración, producción, pruebas y puesta en producción, así como las medidas de seguridad de la información, estructura, especificaciones técnicas y servicio de soporte.

## **Constitución política: Artículo 38.**

Sobre Libertad de Asociación, **artículos 333** sobre Libertad Económica y el **artículo 158** sobre Unidad de Materia.

## **Ley 1014: Fomentar la cultura del emprendimiento**

Tiene como objeto promover el espíritu emprendedor, disponer principios que promuevan el emprendimiento y creación de empresa, establecer mecanismo de desarrollo de la cultura empresarial, crear vínculos con el sistema educativo, promover y direccionar el desarrollo económico del país y Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.

## **Ley 1450**

Se expide plan nacional de desarrollo 2010 - 2014. Más empleo, menos pobreza y más seguridad. Mediante esta norma se crea la unidad de desarrollo Bancóldex, impulsa y se crean incentivos para la innovación

## **Protección de datos personales**

La Ley de Protección de Datos Personales reconoce y protege el derecho que tienen todas las personas a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos que sean susceptibles de tratamiento por entidades de naturaleza pública o privada.

### ***¿A qué datos personales no se aplica la ley?***

1. A las bases de datos o archivos mantenidos en un ámbito exclusivamente personal o doméstico.
2. Las que tengan por finalidad la seguridad y defensa nacional la prevención, detección, monitoreo y control del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo.
3. Las que tengan como fin y contengan información de inteligencia y contrainteligencia.
4. Las bases de datos con información financiera, crediticia, comercial y de servicios, y de los censos de población y vivienda.

## **Instalaciones y personal**

Se llevará un control estricto sobre los participantes de la elaboración del sistema, tanto en los sitios de elaboración, planeación y codificación con el fin de evitar la fuga de información ó manipulación y traspaso de códigos fuentes, así como pactar por escrito todo lo relacionado a modificaciones, indicando el porqué, como, cuando y siempre ajustando

sobre el presupuesto si está entre el mismo o no, de ser necesario establecer las cláusulas de cada caso necesario.

### **Entrega y aceptación**

Se elaborará un documento con las especificaciones del producto terminado indicando en este las propiedades del software, condiciones de operación, recomendaciones y datos de uso y acceso, así como las medidas de soporte y garantía del mismo, se estipula y deja claro que aspectos del software ha de cubrir y cómo será el tratamiento necesario para proceder con esta.

### **Propiedad intelectual**

De acuerdo a la legislación y la protección de derechos de autor se hará el respectivo registro ante la cámara de comercio como una marca comercial registrada a nombre de los integrantes del proyecto, así como registro de los derechos intelectuales dentro de la elaboración del software

## **Misión**

Carpooling SAS es una empresa colombiana radicada en la ciudad de Bogotá, que brinda un servicio para la movilidad de las empresas, haciendo uso de herramientas tecnológicas como smartphones, tablets, equipos de cómputo con el fin de gestionar una aplicación web y App para compartir tu vehículo.

Carpooling SAS se dedica a la optimización en el transporte y a brindar una solución para su movilidad, siéntase tranquilo de llegar a su destino de una manera inteligente, rápida y pensada en el beneficio mutuo y del medio ambiente.

## **Visión**

Para el año 2018 nos proyectamos a tener desarrollado, probado e implementado un sistema web que sea innovador y entregue una alternativa de movilidad dentro de la ciudad de Bogotá, ofreciendo a empresas suscriptoras las formas de compartir el medio de transporte de sus colaboradores de manera confiable, ágil, planificado, flexible y simple con bajos costos, siendo una herramienta pionera dentro de las empresas de más de 50 empleados y donde se logre suplir la necesidad de transporte colaborativo.

## **Matriz DOFA**

Análisis de factores internos y externos que están asociados directa e indirectamente a la empresa y al proyecto.

### **Categorización en matriz DOFA**

#### ***Fortalezas***

- Calidad de productos / Servicios
- Precio competitivo
- Ubicación geográfica
- Acceso a áreas corporativas que muestren interés en el proyecto
- Costos
- Estado financiero
- Personal experimentado
- Marketing efectivo
- Base de clientes
- Alianzas de negocios
- Innovación de Productos/Servicios
- Competencia en el mismo rubro
- Cuota de mercado

#### ***Debilidades***

- Liderazgo en un nicho de mercado
- Posicionamiento en el mercado
- Operaciones internacionales

- Base de datos pobre de los vehículos, empresas que aplicar con el proyecto
- Desarrollo tecnológico y de soporte que pueda solucionar problemas técnicos y atención al cliente.
- Liderazgo en el mercado
- Plantas y equipamiento
- Marcas
- Presencia Online
- Reputación
- Propiedad de Patentes/Tecnologías
- Cadenas de distribución
- Ubicación y oficina

### *Oportunidades*

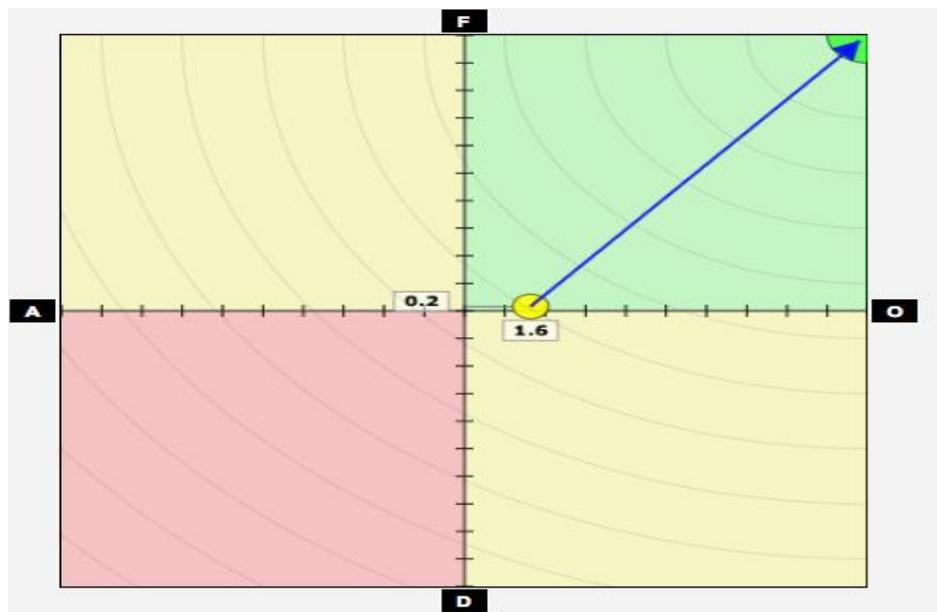
- Personal capacitado en el área administrativa y contable.
- Grandes extensiones de la ciudad para transportarse.
- Demanda importante en el mercado.
- Mayor utilización de internet por los consumidores.
- Especialización del producto en el ámbito corporativo a diferencia de grandes plataformas del mercado.
- Préstamos a tasas bajas para Pymes
- Multinacionales que muestren interés en el acceso corporativo directo.
- Incremento de lluvias pronosticado.
- Uso de alternativas de transporte como solución y mejoramiento de calidad de vida.
- Nuevas tecnologías en la nube y control remoto de plataforma de asistencia.
- Nuevas herramientas de desarrollo y plataformas abiertas legales.
- Oferta en capacitación y actualización en línea en desarrollo y emprendimiento.

- Instituciones inversionistas y entidades estatales con condonación de deudas.
- Eliminación de aranceles a la importación de ordenadores.
- Posibilidades estatales para la expansión de ideas de innovación a mercados internacionales.

### *Amenazas*

- Alza en la cotización del dólar
- Certificación legal y control del estado para acreditación como empresa de prestación de servicio de transporte.
- Adquisición de empresa proveedora de tecnología
- Competidor AyB se fusionaron.
- Monopolio en la provisión de materia prima
- Aplicaciones con tecnologías desarrolladas y posicionadas en el mercado que exigen una competencia con una inversión multinacional.
- Depresión de los mercados bursátiles a nivel mundial.
- Altas tasas de interés de préstamos bancarios.
- Intereses de plataformas de movilidad en la legalización de sus servicios en Colombia.
- Confianza por parte del usuario al inicio de la implementación del proyecto.

## Gráfico de relación estado actual y la situación óptima según DOFA.



El gráfico muestra el promedio de los factores para el eje Debilidades-Fortalezas (eje vertical) y Amenazas-Oportunidades (eje horizontal). La flecha azul indica el vector estratégico hacia la situación óptima, marcada con el círculo verde en el ángulo superior derecho del diagrama.

La situación actual de la organización se muestra con el círculo amarillo. Los objetivos estratégicos que se establezcan apuntarán a mejorar la situación paulatinamente. Los círculos concéntricos sirven para visualizar mejor el avance a lo largo del tiempo.

## Tabla de despliegue estratégico

#	Debilidad / Amenaza	Objetivo	Tareas	Fecha
1	Liderazgo de un nicho de mercado	Liderar este nicho de mercado	Expansión en empresas Capacitar y agendar presentaciones periódicas Controlar periódicamente y estudiar el uso de la plataforma y posibles inconvenientes	05 - Jun
2	Base de datos pobre de los vehículos, empresas que aplicar en el proyecto	Tener una base de datos de empresas que colindan con el norte y occidente de Bogotá. En cada una de las empresas levantar datos de empleados, ubicación y propiedad vehicular	Buscar en directorios públicos y hacer levantamiento de información de contacto. Generar una base completa de archivo por empresa de sus empleados	07 - Jun

3	Desarrollo de tecnología y soporte que pueda solucionar problemas técnicos y atención al cliente	Tener soporte 24/7 que pueda solucionar posibles inconvenientes técnicos y de servicios al cliente	Contratación de personal capacitado Licenciamiento de software de atención al cliente Compra de equipos de cómputo	09 - Jun
4	Plantas y equipamiento	Tener un sitio físico de desarrollo y administración con recursos humanos que cumplan funciones por área	Investigación de sector adecuado para localización Buscar en páginas de arriendo inmobiliario Resolver trámites de legalización de papeles para arrendamiento	12 - Jun
5	Presencia online	Ubicar nuestros desarrollos en mercados de aplicaciones de iOS, Android y PC	Darse de alta como desarrollador	14 - Jun

6	Reputación	Generar una reputación favorable sobre el uso del servicio y la calidad de la herramienta	Poner encuestas de satisfacción al final de cada servicio y calificación por estrellas	16 - Jun
7	Propiedad de patentes/tecnologías	Patentar nuestra modalidad tecnológica y social. Registrar nuestra marca corporativa y licencias de uso tecnológico	Investigar los pasos de patentes y tiempos Llevar a cabo el paso de registro de marca en la Superintendencia de Industria y Comercio	18 - Jun
8	Alza en la cotización del dólar	Proveer de soluciones tecnológicas Colombianas en lo posible	Búsqueda de desarrollo colombiano, capacitación y trabajo in-house de desarrollo	20 - Jun
9	Certificación legal y control del estado para acreditación como empresa de prestación de servicio del transporte	Certificar la legalidad de la actividad a dedicarnos en los entes de control e instituciones legalizadoras	Llevar a cabo los procesos en Ministerio de Transporte y legalización como empresa colombiana, sociedad anónima simplificada	22 -Jun

10	Competidor A y B se fusionan	Mantener una estricta filosofía diferencial de nuestros competidores para no competir directamente con sus servicios posicionados	Generar un acta de filosofía corporativa y estrategia de mercadeo	24 - Jun
11	Aplicaciones con tecnologías desarrolladas y posicionadas en el mercado que exigen una competencia con una inversión multinacional	Segmentarse en empresas y atención corporativa y no en el mercado de plataformas de transporte informal abierta como Uber o Cabify	Hacer un mapa diferencial y presentación de comunicación pública de apps como Uber y Cabify para uso interno y externo	26 -Jun
12	Altas tasas de interés de préstamos bancarios	Idealizar la recepción de propuestas para inversión de terceros	Buscar espacios para Startups y eventos organizados para la acogida de inversionistas potenciales del sector	28 -Jun

13	Confianza por parte del usuario al inicio de la implementación del proyecto	Promover campañas pedagógicas y comunicación de uso en cada una de las empresas. Canales de atención inmediata tanto telefónicas como chat.	Llevar a cabo un plan de comunicación y mercadeo con contenido audiovisual que expresa de manera exacta nuestro know-how	30 -Jun
----	---	---	--	---------

*Ilustración 1 - Tabla de despliegue estratégico 1*

#	Oportunidad / Fortaleza	Objetivo	Tareas	Fecha
1	Alta Disponibilidad	Mejorar los mecanismos de respaldo y alta disponibilidad	Invertir en sistemas de backups y respaldo Realizar tareas de simulacros y proceso de restauración periódicas. Crear tareas de mantenimiento y tareas de mejoramiento continuo.	5-jul.
2	Seguridad e integridad	Mantener un sistema estricto en seguridad	Actualización de bases de datos Mejora continua en protocolo de seguridad	10-jul.

			Optimizar algoritmos de captura de información y almacenamiento	
3	Herramienta de fácil acceso	Optimizar el uso en los dispositivos Android y pc	Mejora continua en la codificación del sistema web y aplicación.  Crear estadísticas de uso, manejo y transacciones  Medir el uso en distintos escenarios para detectar fallas.	15-jul.
4	Bajo coste de operación	Indagar otras tecnologías de uso económico	Investigar tecnologías de bajo costo  Integración con otras tecnologías  Codificación en lenguaje de código abierto	6-jul.
5	Precio competitivo	Implementar estrategias de promoción.  Incluir paquetes promocionales	Crear campañas en épocas de celebración como Día del niño, etc.  Incluir un plan de puntos para mejorar las tarifas.	20-jul.
6	Personal capacitado	Capacitar en nuevas tecnologías crecientes	Incluir cursos de capacitación en nuevas tecnologías	14-jul.

			Incluir cursos de capacitación en contabilidad y administración.	
7	Especialización del producto	Mejorar la interactividad y uso de aplicación	Mejorar continuamente la imagen corporativa. Distinción en el mercado de empresas medianas y grandes	20-jul.

*Ilustración 2 - Tabla de despliegue estratégico 2*

## **Análisis Externo**

Para poder analizar el entorno se pueden observar unas cuantas clasificaciones. Estos conjuntos de factores afectan al funcionamiento y desarrollo de la empresa en gran medida por lo que pueden asociar ventajas como desventajas para la correcta y exitosa marcha de la misma.

### **El entorno general**

En esta parte se redactan los factores externos que influyen en la empresa y más en concreto sobre sus resultados. Lo que determina la importancia de estos factores es la incapacidad que manifiesta la empresa para controlar los mismos, es por ello por lo que deben de estar presentes siempre a la hora de elaborar la estrategia de la empresa. Una herramienta muy utilizada para analizar todos y cada uno de los factores externos que influyen en la empresa es el análisis PESTEL, que a continuación se detalla.

### **Análisis PESTEL**

Es una herramienta utilizada en el análisis de los factores externos de un determinado negocio debido a que es una herramienta simple, que no requiere un gran nivel de formación para su empleo, además ofrece una información de enorme valor para la empresa.

## ***Factores Político-Legales***

En un aspecto Político-Legal es una muy buena oportunidad para crear una empresa como Carpooling, considerando por ejemplo el TLC con Estados Unidos; tenemos abiertas muchas posibilidades para operar con pocas restricciones, mediante nuestro gobierno colombiano podemos obtener capacitación, recursos humanos, acceso a capital, privilegios en créditos, entre otros. En los últimos años el gobierno se ha propuesto a diseñar políticas, planes y estrategias para la creación de nuevas empresas, entre ellos contamos con los siguientes:

**Apps.co:** Es una iniciativa diseñada desde Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) y su plan Vive Digital para promover y potenciar la creación de negocios a partir del uso de las TIC, poniendo especial interés en el desarrollo de aplicaciones móviles, software y contenidos. El objetivo es brindarles a los emprendedores:

1. La visión para identificar oportunidades de negocio y validarlas rápidamente en el mercado.
2. La capacidad para conectar capital humano, estructurar equipos y guiar el aprendizaje y la validación de hipótesis en el mercado.
3. Oportunidades y espacios de experimentación permanente desde la concepción de la idea de negocio.
4. Estructuración y consolidación de empresas.
5. Aceleración de negocios.
6. Acceso a capital de riesgo.

**Política de emprendimiento:** En Colombia tiene cinco objetivos estratégicos que son:

1. Facilitar la iniciación formal de la actividad empresarial.

2. Promover el acceso a financiación para emprendedores y empresas de reciente creación.
3. Promover la articulación interinstitucional para el fomento del emprendimiento en Colombia.
4. Fomentar la industria de soporte no financiero, que provee acompañamiento a los emprendedores desde la conceptualización de una iniciativa empresarial hasta su puesta en marcha.
5. Promover emprendimientos que incorporan ciencia, la tecnología y la innovación.

**La Cámara de Comercio de Bogotá:** Brinda todas las herramientas necesarias para crear empresa en el país, desde el acompañamiento en los pasos necesarios para su creación hasta la opción de ingresar a programas para encontrar financiamiento por parte de inversionistas privados.

**El Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende:** Ofrece soluciones efectivas para crear y consolidar empresa, entre ellas la herramienta Plan de Empresa en Línea presenta una guía para determinar la viabilidad de una idea de negocio.

### ***Factores Económicos***

Una de las razones por las que hemos decidido registrar Carpooling en Colombia son los beneficios económicos que recibimos por la ausencia de impuestos para las empresas nuevas registradas, conociendo que en Colombia tenemos exención de impuestos para las nuevas microempresas durante los 2 primeros años y descuentos sobre los siguientes 3 años, en Carpooling no vamos a estar sujetos a pagos de impuestos en estos años de operación de la empresa, durante los cuales estimamos haber adquirido popularidad y una muy buena posición en el mercado que al pasar estos años beneficiosos ya podamos asumir este gasto.

Algunos aspectos relevantes en esta empresa:

1. En Colombia estamos sujetos a las normas de impuestos impuestas por la DIAN.
2. De acuerdo con la reforma tributaria de 2002 quedó incluida una exención del impuesto de renta para “Los nuevos productos medicinales y el software, elaborados en Colombia y amparados con nuevas patentes registradas ante la autoridad competente, siempre y cuando tengan un alto contenido de investigación científica y tecnológica nacional, certificado por Colciencias”

### ***Factores Socio-Culturales***

En la actualidad los smartphones o dispositivos inteligentes y dispositivos móviles ha revolucionado y cambiado la forma en la que las personas vive. Esto ha superado expectativas a tal punto que ya es casi una necesidad de estar conectados todo el tiempo a la red ya sea para chatear, navegar, jugar, investigar o simplemente para dedicarnos a nuestro ocio. Entre algunos de los factores que tenemos relevantes para el uso de estos aparatos tenemos:

1. **Organización:** Los smartphones y tablets pueden funcionar como organizadores personales, con agendas electrónicas, listas de contactos y recordatorios automáticos.
2. **Flexibilidad:** Los smartphones o tablets pueden usarse para tomar notas, revisar y editar citas, contactos y documentos, todo mientras se está en movimiento.
3. **Disponibilidad:** Cada día llegan más servicios disponibles para los smartphones y tablets, desde el acceso a internet, mapas, navegación vía satélite, noticias, informes meteorológicos, información de tráfico, asistentes personales y alertas de negocios, entre otros.
4. **Conectividad:** Posibilidad de conexión a Internet para el correo electrónico e Internet, o conectarse a la red de computadoras de una empresa, desde cualquier lugar, brindando alta conectividad con nuestras cosas.

5. **Compartir Información:** Ahora es considerablemente más sencillo enviar y recibir datos a través de un teléfono inteligente o Tablet.
6. **Mayor Funcionalidad:** Casi todos los modelos de smartphones y tablets en el mercado ofrecen cámaras digitales integradas de excelente calidad, permiten reproducir música y videos desde un mismo dispositivo y ejecutar juegos que compiten fácilmente con los de consolas en el hogar.

Esta tendencia básicamente garantiza el crecimiento en el uso de estos dispositivos por lo cual crecerá la demanda de aplicaciones para los mismos justificando nuestro modelo de negocio, y además que facilita enormemente que nuestra aplicación o sistema pueda ser accedido y utilizado desde cualquier dispositivo inteligente, computadora, Tablet, iPad, etc.

### ***Factores Tecnológicos***

En Carpooling estamos convencidos que el futuro está marcado por las herramientas tecnológicas, y es ahí donde está el potencial de nuestro sistema al estar íntimamente vinculado con esta. Tenemos en nuestro sistema administración en tiempo real, con geolocalización, información meteorológica, información de tránsito que coadyuvan con la mejor movilidad. La tecnología es de todos y con la tendencia actual en crecimiento es muy sencillo llegar a una gran población.

por otro lado, imponemos una alternativa sustentable y amigable para la naturaleza, donde la tecnología nos ayuda de una manera importante a reducir emisiones de contaminación provocada por exceso de vehículos

## **Entorno Específico**

En este apartado están aquellos factores que influyen sobre un grupo específico de empresas en común, que tienen unas características comunes y que concurren en un mismo sector de actividad.

## **Análisis de las cinco fuerzas de PORTER**

Las cinco fuerzas Porter es uno de los modelos más famosos que ha elaborado el economista y que dio a conocer en 1979 y en el 2008 publicó este artículo en Harvard Business Review. Lo que hizo fue utilizar como modelo una completa gestión que tiene como base lo que te acabamos de explicar anteriormente. Lo que se hace es un completo análisis de la empresa por medio de un estudio de la industria en ese momento, con el fin de saber dónde está colocada una empresa con base en otra en ese momento.

### ***Poder de negociación de los clientes***

El poder de los clientes es alto ya que el servicio que ofrece Carpooling lo pueden administrar y gestionar ellos mismos y por tanto exigen precios favorables, acuerdos mutuamente beneficiosos para que en un uso moderado del sistema llegué a contribuir en gran medida a los gastos de viaje. Además, como los servicios que ofrecen otras empresas son similares exigirán también un mejor servicio. Es necesario también que los usuarios confíen en los medios y estrategias utilizados para organizar los recorridos ya que la calidad, seguridad, tranquilidad, factor costo-beneficio serán continuamente cuestionados, por

aspectos como compartir información de ubicación y rutas; sin embargo, estos aspectos serán tratados de manera segura para usuarios y prestadores de servicio al estar en entornos cerrados o grupo de población específica (empresas, colegios, universidades, etc.).

### ***Amenaza de los productos sustitutivos***

Existen empresas que ofrecen otro tipo de servicios complementarios al principal, que en este caso es el transporte básico particular, que en otras palabras representa a servicios que pueden generar atractivo para los clientes o usuarios potenciales de Carpooling, llegando a ser servicios sustitutivos y que suponen una fuerte competencia como por ejemplo tiempo de espera a favor del usuario, pago con crédito, recogida a cualquier hora.

### ***Amenaza de entrada de nuevos competidores***

La amenaza de nuevos competidores es alta ya que la mayoría de los competidores pertenecen a empresas unidas o con aliados y no necesitan grandes inversiones para ponerlos en marcha, teniendo en cuenta que los nuevos socios o aliados cuentan con un vehículo para trabajar. Las empresas que ofrecen este tipo de servicios y que no pertenecen a ninguna franquicia, alianza o unión estratégica no significan una alta competencia para Carpooling ya que no cuentan con alto índice de clientes, si bien el ejemplo de Uber es asequible para una minoría con recursos altos y sus costos de operación tienden a ser mayores debido a su población o usuarios objetivo.

### ***Poder de negociación de los proveedores***

En este sentido los verdaderos usuarios de este sistema o Carpooling, son aquellos que por sus condiciones de recorrido hacen fácil el acceso y adopción del sistema, por ende están bien diferenciados por lugar, zonas o barrios, y estos usuarios pueden identificar en

Carpooling un servicio específico, con un costo variable pero que siempre estará por debajo del promedio normal usado para movilizarse.

### ***Rivalidad entre los competidores del sector***

Por un lado, existe un número, aunque corto bien instaurado de empresas que ofrecen el mismo producto, pero por otra parte Carpooling ofrece un servicio, que es la administración y gestión de vehículos para compartir rutas o recorridos. Aun así, la competencia es alta. La principal competencia detectada de Carpooling de Uber y Empresas de servicios especiales privados. La rivalidad principalmente entre estas dos clasificaciones de empresas, se debe a que el servicio que prestan es muy similar o tienden al mismo fin, realizan variadas ofertas, planes y sobre todo Carpooling, utiliza la publicidad vos a vos con base en experiencia para destacarse en la población con la ayuda de usuarios seguros del servicio.

## **Definición de la estructura de mercado**

### **Mercado**

Carpooling está enmarcada dentro del grupo de soluciones de transporte privado y es una empresa dedicada a brindar una solución a la movilidad y desarrollo de estrategias comerciales y de tecnología dentro del ámbito de transporte de las empresas, mostrando propuestas innovadoras, únicas, livianas, brillantes y divertidas de usar; que permitan aumentar la productividad del usuario, mejorar la movilidad, crear nuevas relaciones e interacciones entre los mismos, aportando al medio ambiente en menos contaminación por uso masivo de vehículos.

### **Segmentación del mercado**

Carpooling se enfocará en empresas privadas, públicas y mixtas en la zona geográfica que colinda con el norte y noroccidente de Bogotá. Cajicá, Chía, Cota, La Punta Facatativá, Funza, Gachancipá, La Calera, Madrid, Mosquera, Sibaté, Sopó, Subachoque, Tabio, Tenjo, Tocancipá, Zipacón y Zipaquirá. Se filtraron esas empresas según su capacidad de empleados y necesidades de transporte. Empresas con más de 50 empleados y potencialmente empresas que ofrecen rutas a sus empleados para el desplazamiento a sus lugares de trabajo por la falta de transporte público intermunicipal o metropolitano.

El servicio en cada empresa se segmenta a personas que tienen vivienda en otros municipios o en el interior de Bogotá que tienen una frecuencia de uso diaria, no se movilizan en motocicleta y tenga como patrimonio un automóvil o carezca de uno para moverse.

### **Tamaño del mercado**

El mercado de las aplicaciones y servicios relacionados a solución en movilidad o medios de transporte en la ciudad de Bogotá es bastante amplio en cuanto al valor en dinero, teniendo en cuenta dentro del gremio de Taxis, por ejemplo, se estima que el mercado es de aproximadamente 6 billones de pesos por año, seguido de otros servicios como UBER, donde se estiman cerca de 150 mil millones de pesos, y otras plataformas y empresas que compiten con otra participación en ingresos similar.

De acuerdo al reporte o boletín técnico del PIB asociado a Bogotá del año 2016, el rubro de transportes, almacenamiento y comunicaciones creció un 1,7% , donde el transporte terrestre y complementarios representa un 6.1% de esa cifra; lo cual nos garantiza que este mercado es lo bastante amplio para ingresar a competir por un porcentaje del mismo, que consideramos dentro de los primeros cinco años sea por lo menos del 1% del total y valorado cercano a 12 billones (transporte público, especial, privado no personal); lo cual sería para nuestro beneficio unos 120 mil millones aproximadamente.

## **Necesidades de información**

De nuestro estudio nos interesa determinar aspectos importantes para el uso de nuestro sistema, como por ejemplo horarios de los colaboradores, gastos en dinero y tiempo en desplazamientos, los medios de transporte usados, también poder detectar el nivel de aceptabilidad de nuestro sistema y el costo factible, y que nuestros usuarios tengan una capacidad de adquisición del mismo, además de conocer aspectos importantes para nosotros como la disposición de compartir su vehículo.

## **Objetivos de investigación**

Mediante el estudio de mercado se busca encontrar y determinar el segmento de empresas o grupo de empresas que sean nuestro potencial cliente, determinar los precios más cómodos tanto para los usuarios como para la empresa, queremos identificar aspectos importantes en la vida diaria de nuestros suscriptores, aspectos que están asociados a el desplazamiento, gastos diarios de transporte, rutas utilizadas y destinos más frecuentados.

## **Encuesta**

### **Indicar Género**

Masculino

Femenino

### **¿En qué rango de horario esta su hora de ingreso al trabajo?**

Entre 4:00 AM y 5:00 AM

Entre 7:01 AM y 8:00 AM

Entre 5:01 AM y 6:00 AM

Otra: \_\_\_\_\_

Entre 6:01 AM y 7:00 AM

**¿En qué horario se encuentra la salida de su trabajo?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Entre 4:00 PM y 5:00 PM | <input type="checkbox"/> Entre 7:01 PM y 8:00 PM |
| <input type="checkbox"/> Entre 5:01 PM y 6:00 PM | <input type="checkbox"/> Otra: _____             |
| <input type="checkbox"/> Entre 6:01 PM y 7:00 PM |  |

**¿Tiene vecinos que tienen automóvil y se dirigen cerca su lugar de trabajo?**

- |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> No |
|-----------------------------|-----------------------------|

**¿Vive dentro de Bogotá o alrededores?**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Dentro de Bogotá | <input type="checkbox"/> Alrededores o municipios aledaños |
|---|--|

**¿Tiene automóvil en este momento?**

- |                             |                                       |
|-----------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> Próximamente |
| <input type="checkbox"/> No |                                       |

Si su respuesta es sí,

**¿estaría dispuesto a compartir su carro para llevar a alguien confiable?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Limpieza del automóvil                    | <input type="checkbox"/> No puedo escuchar mi emisora de radio o música favorita |
| <input type="checkbox"/> Inseguridad por robo                      | <input type="checkbox"/> Siempre llevo compañero de viaje                        |
| <input type="checkbox"/> Distracción al conducir                   |  |
| <input type="checkbox"/> No suelo hablar con gente recién conocida |  |

**¿Cuál es su gasto promedio diario en transporte público para ir al trabajo?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Menos de 4.000 pesos            | <input type="checkbox"/> Entre 6.000 pesos y 8.000 pesos |
| <input type="checkbox"/> Entre 4.000 pesos y 6.000 pesos | <input type="checkbox"/> Más de 8.000 pesos              |

**Califique de 1 a 5 la dificultad para transportarse desde su hogar hasta su trabajo**

- Opción de 1 - 5

**¿Tiene Smartphone o teléfono Inteligente?**

- |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> No |
|-----------------------------|-----------------------------|

**Sistema operativo de su smartphone**

- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> IOS     | <input type="checkbox"/> Windows Phone |
| <input type="checkbox"/> Android | <input type="checkbox"/> Otro          |

**¿Tiene plan de datos?**

- |                             |  |
|-----------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> Hago recargas |
| <input type="checkbox"/> No |  |

**¿Tiene tarjeta de crédito?**

- |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> No |
|-----------------------------|-----------------------------|

**¿Hace transacciones y pagos en línea (por internet)?**

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Frecuentemente      | <input type="checkbox"/> No hago transacciones por internet |
| <input type="checkbox"/> Con poca frecuencia |   |

**¿Qué proyectos o alternativas conoce para movilizarse por medio de transporte compartido?**

---

**Si vive y/o trabaja dentro de Bogotá, escriba el nombre de su barrio y localidad**

---

**Si vive y/o trabaja fuera de Bogotá, indique el municipio**

---

**¿Al finalizar su jornada laboral se dirige con regularidad a un lugar diferente a su hogar?**

- |                                      |                               |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Familiar    | <input type="checkbox"/> Otro |
| <input type="checkbox"/> Universidad |                               |

**¿Cuánto tarda en llegar a su lugar de trabajo desde su hogar?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Entre 20 minutos y 40 minutos | <input type="checkbox"/> Entre 41 minutos y 60 minutos |
|--|--|

- Entre 1 hora y 1 hora 20 minutos
- Entre 1 hora 21 minutos y 1 hora 40 minutos
- Entre 1 hora 41 minutos y 2 horas
- Más de 2 horas

**¿Cuánto tarda en llegar a su lugar de residencia desde su trabajo?**

- Entre 20 minutos y 40 minutos
- Entre 41 minutos y 60 minutos
- Entre 1 hora y 1 hora 20 minutos
- Entre 1 hora 21 minutos y 1 hora 40 minutos
- Entre 1 hora 41 minutos y 2 horas
- Más de 2 horas

**¿Ha usado o usaría medios alternativos de transporte para llegar su trabajo u hogar?**

- Motocicleta
- Bicicleta
- Caminando
- Otro \_\_\_\_\_

**¿Cómo evalúa nuestra propuesta de aplicación para la movilidad?**

- Excelente
- Muy bueno
- Bueno
- Imparcial
- No muy atractiva
- Nada Atractiva

**¿Usted adquiriría/usaría este producto o aplicación?**

- Si
- No
- Tal vez

**¿Considera que esta aplicación mejoraría su estilo/calidad de vida?**

- Si
- No
- Tal vez

**Presentación de la información**

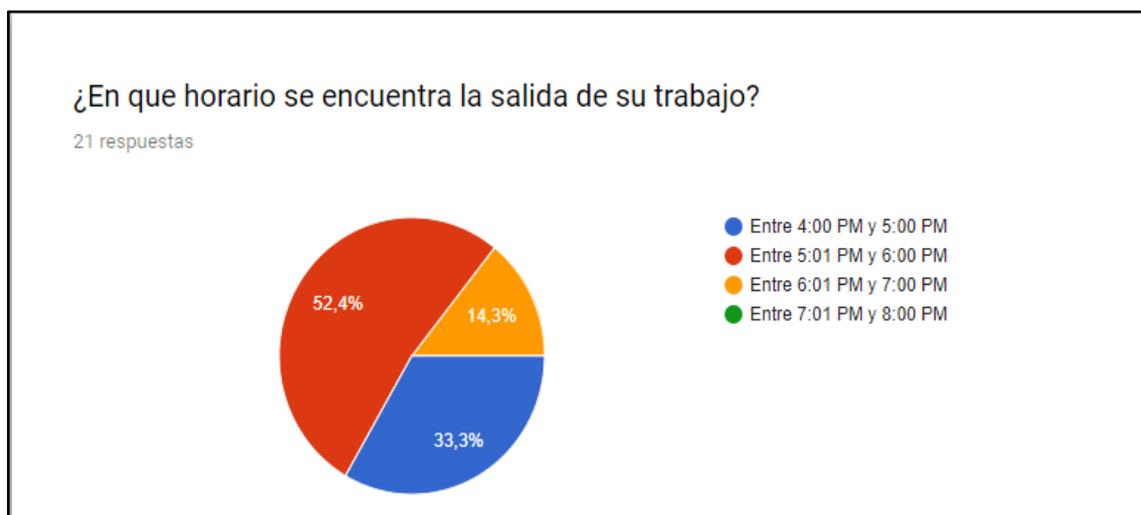


Ilustración 3 – Encuesta Horario de salida

Se ha podido establecer que el horario con mayor porcentaje de participación correspondiente a el horario de entrada está entre las 5 de la mañana y las 6 de la mañana, con

más de la mitad de la población entrevistada, teniendo en cuenta que corresponde a las horas pico de movilidad de la ciudad, es un resultado favorable para nuestro sistema.



Ilustración 4 - Encuesta concurrencia ruta

Para este caso encontramos muy favorable que más del 80 por ciento de la población coincida afirmativamente, puesto que abre importantes posibilidades para el desarrollo de nuestro sistema.

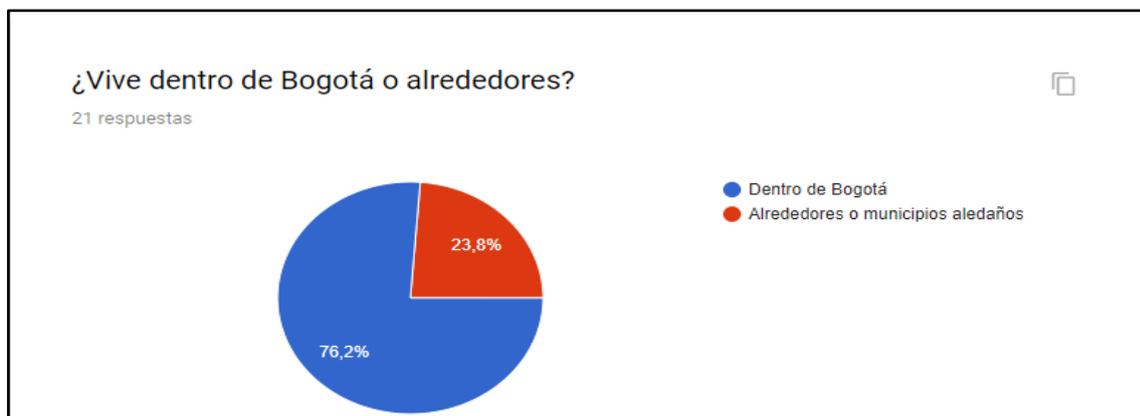


Ilustración 5 - Encuesta lugar vivienda

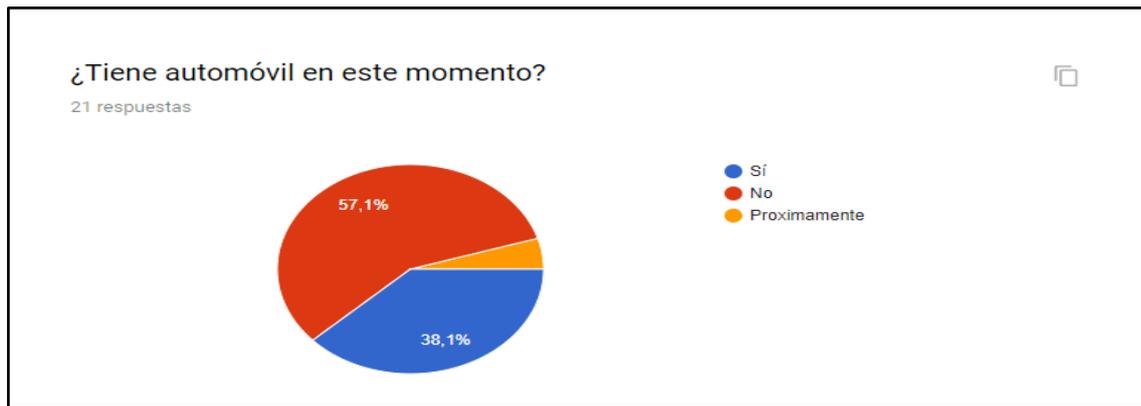


Ilustración 6 -- Encuesta tiene vehículo

En esta parte del análisis podemos observar que ambas partes tanto de las que no tiene automóvil como las que sí, están equilibradas, lo que favorece a nuestro lanzamiento, por cuanto posibilita que los usuarios acojan el servicio.



Ilustración 7 - Encuesta disposición compartir

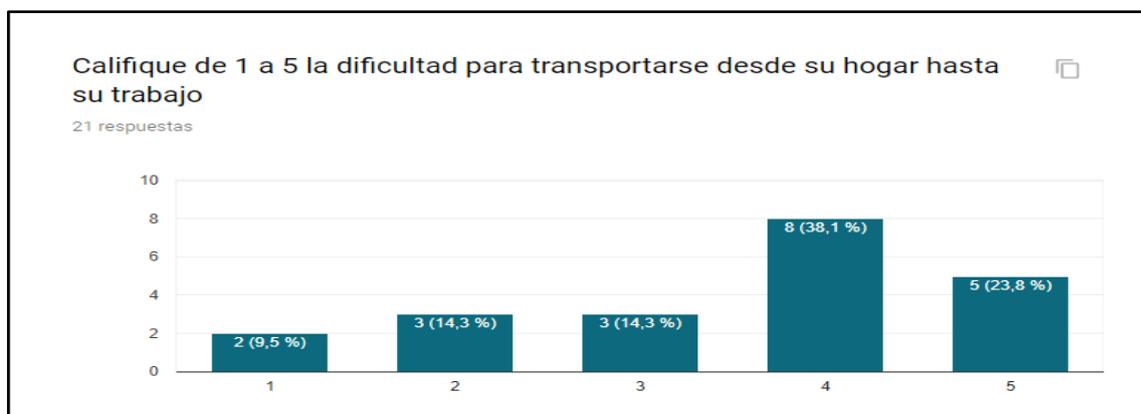


Ilustración 8 - Encuesta facilidad desplazamiento

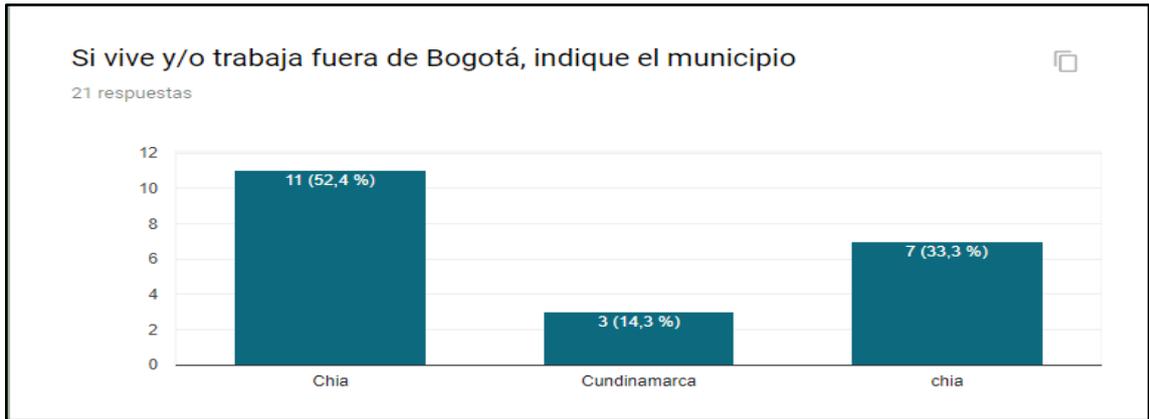


Ilustración 9 - Encuesta lugar trabajo

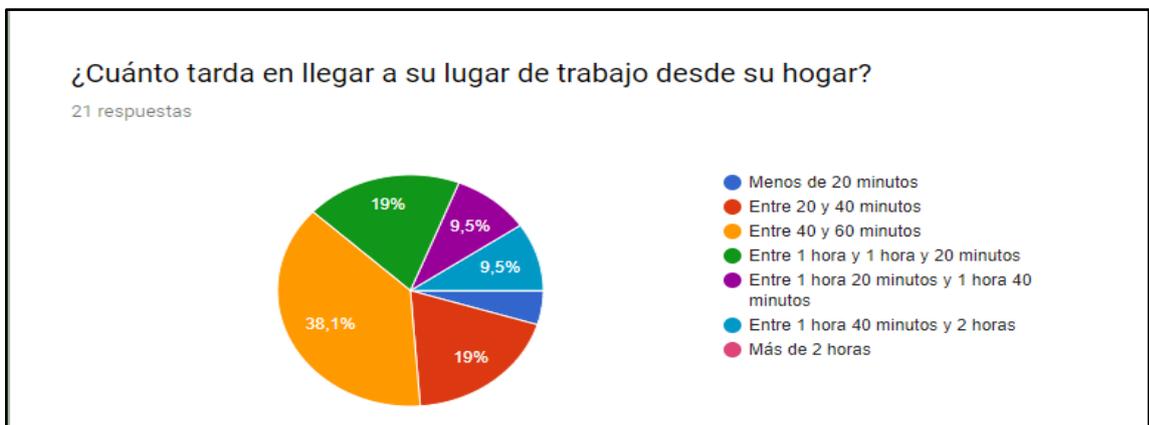


Ilustración 10 - Encuesta tiempo desplazamiento 1

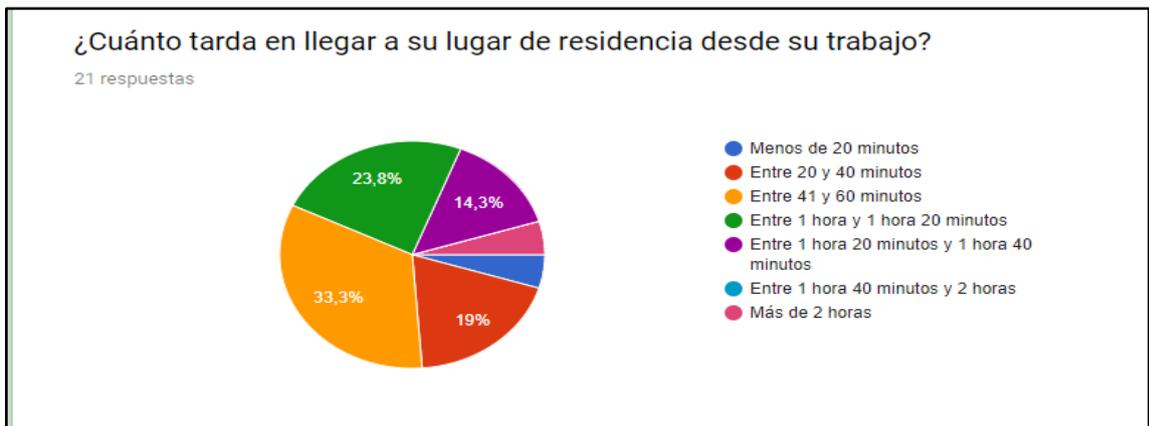


Ilustración 11 - Encuesta tiempo desplazamiento 2

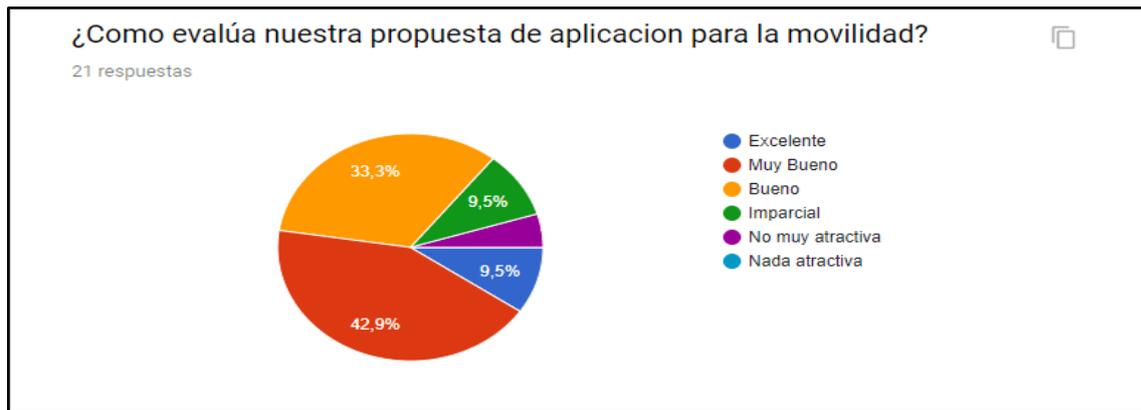


Ilustración 12 - Encuesta valoración proyecto

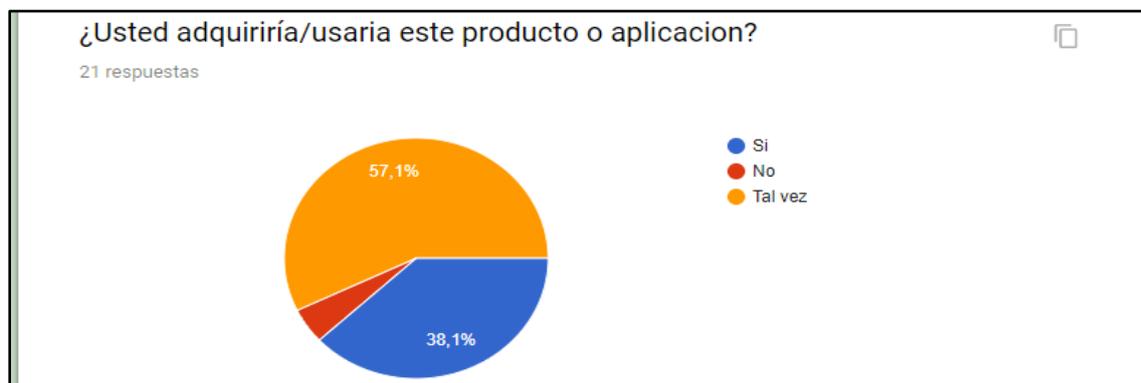


Ilustración 13 - Encuesta disposicion adquirir app

Se logra notar que existe un alto índice de incertidumbre dentro de la población , donde se deberá incrementar el trabajo de marketing, pero se identifica a su vez que existe una gran población que muestra interés lo que aumenta el porcentaje de aceptación de nuestro sistema.

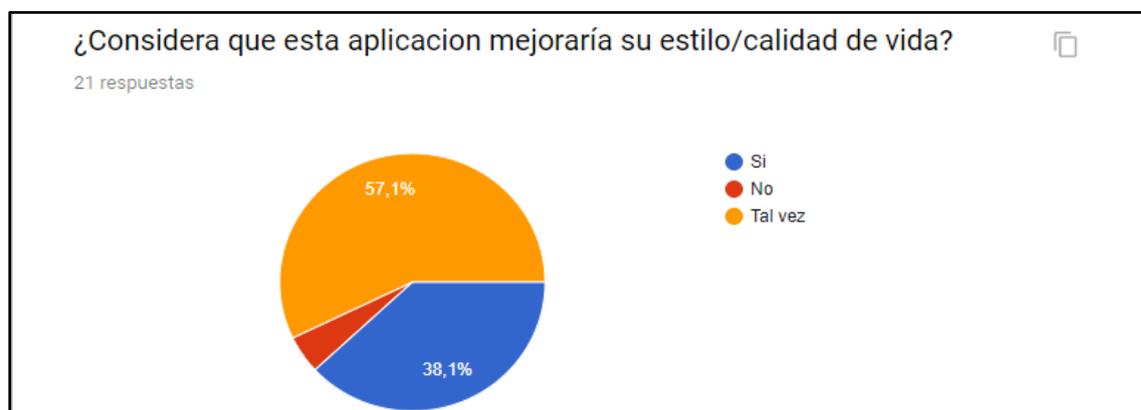


Ilustración 14 - Encuesta consideración mejora

## **Conclusiones y acciones a seguir**

De acuerdo a las respuestas obtenidas en el espacio muestral observamos un panorama favorable para la ejecución de nuestro proyecto dentro de las empresas, teniendo en cuenta que solo el 4.8% de la población no ve favorable nuestra aplicación o sistema frente a un 38% de población que responde favorablemente y otro 51% que responde con incertidumbre, población frente a la cual se reevaluará aspectos de acuerdo a otras preguntas para brindar alternativas, promoción o elementos que de vuelta a una mejor aceptación y esta población termine de nuestro lado.

Por otro lado, se logra identificar que las más del 40% de las personas gastan entre una hora y más para desplazarse de hogar a trabajo y viceversa, frente a una población de más de 40% que usan entre transporte público y Transmilenio. Esto es un dato muy importante para nuestro proyecto ya que los movilizados en carro propio y/o moto representa un porcentaje de más del 20%, lo que significa en esta población que sería favorable la ejecución, además que se comparten rutas teniendo en cuenta el destino y ubicación, que en la encuesta se zonifica por barrios y localidad.

Por otro lado tenemos el factor económico donde esta población cuenta con un porcentaje de más del 50% que gastan al menos 6.000 pesos, es decir, que entre 1 de cada tres personas gasta esta cantidad para moverse a diarios, que al mes vendrían a ser en promedio 120.000 pesos, y por otro lado más del 20% gastan más de 8.000 pesos, es decir 160.000 al mes; es aquí donde se evidencia un factor importante para nuestro proyecto porque podemos generar una propuesta atractiva en la venta, ofreciendo el servicio de una manera muy razonable para las personas, y teniendo en cuenta los costos de creación del sistema como los costos de mantenimiento, que por este panorama son muy bajos.

Otro factor importante en esta toma de información de la población es el aspecto financiero de los potenciales usuarios, donde existen un porcentaje de 70% que cuenta con tarjeta de crédito, lo cual combinado con un 40% de la población que realiza transacción en línea favorece las posibilidades de adaptar pagos por medios electrónicos para nuestra aplicación, y además de contar con personas con un perfil financiero muy aceptable, el simple hecho de contar con este medio de pago identifica que son personas con un buen poder adquisitivo, y que seguramente tendremos de nuestro lado con este sistema.

## **Plan de mercadeo**

### **Identificación del entorno**

La zona o ubicación donde residen las empresas privadas, públicas y mixtas de la zona geográfica que colinda con el norte y noroccidente de Bogotá. Cajicá, Chía, Cota, La Punta Facatativá, Funza, Gachancipá, La Calera, Madrid, Mosquera, Sibaté, Sopó, Subachoque, Tabio, Tenjo, Tocancipá, Zipacón y Zipaquirá, se caracteriza por contar con colaboradores que viven dentro de la ciudad de Bogotá y alrededores, son empresas que cuentan con un numero considerable de colaboradores apto para nuestra propuesta de servicio, también hace propicio que los costos de desplazamiento son altos debido a los peajes que se encuentran a la salida de la ciudad. Otro aspecto importante es la poca disposición de rutas y medios para movilización, que dificulta llegar a estos lugares.

### **Información de la competencia**

#### **Uber**

Uber es un software de aplicación móvil (app), que conecta los pasajeros con los conductores de vehículos registrados en su servicio, los cuales ofrecen un servicio de

transporte a particulares. La empresa organiza recogidas en cientos de ciudades de todo el mundo y tiene su sede en San Francisco (California).

Uber opera también con coches autónomos en las ciudades de Pittsburgh y San Francisco desde finales de 2016. En agosto de 2017, Uber fue multado por la Comisión Federal de Comercio donde aceptaron que mienten al decir que monitorizan exhaustivamente el acceso interno a la información personal de sus usuarios y que no mantienen una razonable seguridad de los datos de sus usuarios

## **Taxi**

El taxi es un medio de transporte que consiste en un vehículo de alquiler con un conductor (taxista), que ofrece servicios de transporte de una persona o un grupo pequeño de pasajeros dirigidos a igual o diferentes destinos por contrato o dinero. Usualmente, los lugares donde se recoge y se deja el pasajero se deciden por el proveedor (oferente), mientras que en el caso del taxi, el usuario (demandante) los determina. Es decir, a diferencia de los otros tipos de transporte de personas, como son las líneas del metro, tranvía o del autobús, el servicio ofrecido por el taxi se caracteriza por ser puerta a puerta.

## **Bici-Taxi**

El bicitaxi es un vehículo destinado al transporte de pasajeros y construido bajo el principio de la bicicleta, accionado con tracción humana, con una capacidad de dos pasajeros

adultos sentados y su conductor. Por razones obvias, su ámbito es el transporte urbano de pasajeros, especialmente para paseos turísticos por la ciudad.

### **Moto-Taxi**

El diccionario de la Real Academia Española define el término mototaxi como un peruanismo que significa “motocicleta de tres ruedas y con techo que se usa como medio de transporte popular para trechos cortos a cambio de dinero de la misma forma que un taxi. Particularmente en Bogotá, se ha usado la motocicleta común como un medio de transporte como lo hace el servicio de taxi.

### **Servicios Especiales**

El servicio público de transporte terrestre automotor especial, es aquel que se presta bajo la responsabilidad de una empresa de transporte legalmente constituida y debidamente habilitada en esta modalidad, aún grupo específico de personas ya sean estudiantes, asalariados y turistas, que requieren de un servicio expreso y que para todo evento se hará con base en un contrato escrito celebrado entre la empresa de transporte y ese grupo específico de usuarios.

## Autobus

El autobús, bus, ruta, colectivo, bondi, guagua, micro u ómnibus son los nombres más comunes del vehículo diseñado para transportar numerosas personas mediante vías urbanas. Generalmente es usado en los servicios de transporte público urbano e interurbano, y con trayecto fijo. Su capacidad puede variar entre 10 y 120 pasajeros. En sistemas de autobús de tránsito rápido, la capacidad de los buses puede variar entre 160 y 240 pasajeros

## Benchmarking Competitivo

	
<b>UBER</b>	<b>CABIFY</b>
Uso de apps	Uso de apps
Campañas de mercadeo Adwords, Redes sociales	Campañas de mercadeo Adwords, Redes sociales
Reducción de tarifas	Incentivos de uso con códigos promocionales
Movilización más lenta que las motos	Movilización más lenta que las motos
Movilización segura con bajo índice de accidentalidad	Movilización segura con bajo índice de accidentalidad
Pago en efectivo y tarjeta de crédito	Pago con tarjeta de crédito
Guías de introducción y vocación al servicio	Capacitación presencial a conductores
Viaje con desconocido con información de conductor por medio de app	Viaje con desconocido con información de conductor por medio de app
Capacidad para 4 cupos por tarifa	Capacidad para 4 cupos por tarifa
Agendamiento en las próximas horas sin periodicidad establecida	Agendamiento en las próximas horas sin periodicidad establecida
Calificación de servicio por medio de app	Calificación de servicio por medio de app

Ilustración 15 - Benchmarking Competitivo 1

	
<b>MOTOS</b>	<b>INTERMUNICIPAL</b>
No es necesario el uso de apps	No es necesario el uso de apps
No aplica	No aplica
Accesibilidad y fácil aprendizaje para uso	Tarifas estables reguladas
Movilización más rápida	Movilización más lenta que auto particular
Movilización más insegura por accidentalidad	Movilización segura con bajo índice de accidentalidad
Pago a crédito para la adquisición de una motocicleta	Tarifa estable en dinero efectivo
Bajos niveles de capacitación para tener licencia como motociclista	Capacitación como conductor un poco más alta que el motociclista
Viaje solitario opcional con acompañante	Viaje con desconocidos
Capacidad para 2 cupos por recorrido	Capacidad para 1 persona por tarifa
Disponibilidad ilimitada	Sin agendamiento ni horarios fijos
No aplica	Buzón de sugerencias y teléfono de quejas de la compañía transportadora

Ilustración 16 - Benchmarking Competitivo 2


<b>CARPOOLING</b>
Apps y software pc
Segmentación por medio de empresas
Tarifas más bajas
Movilización igual de rápida que servicio Uber o Cabify
Movilización segura con bajo índice de accidentalidad
Pago deducible por nómina
Campañas de vocación al servicio y compartimiento del vehículo
Viaje con compañeros de trabajo
Capacidad para 1 persona por tarifa
Agendamiento periódico de rutas con horas fijas
Retroalimentación y seguimiento quincenal de uso

Ilustración 17 - Benchmarking Competitivo 3

## **Información de la empresa**

Carpooling es una empresa colombiana radicada en la ciudad de Bogotá y que se dedica a brindar servicios en soluciones de movilidad mediante una plataforma web y app que posibilita la gestión inteligente de compartir el medio de transporte de los usuarios dentro de un grupo concreto como una empresa, con el fin de compartir el vehículo y mejorar las condiciones y maneras de movilizarse, su sede principal está ubicada en la calle 119 No. 19-52 of. 304, y sus integrantes y fundadores son Aurora Fino, Andres Parra y Andres Florez

## **Análisis del marketing**

### **Producto**

Carpooling App es un servicio tecnológico que optimiza la relación de empleados que tienen automóvil con los que no lo tienen y que tienen rutas comunes de movilidad en la Ciudad de Bogotá, de esta forma mejorar la movilidad y optimizar tiempo y ahorrar dinero y especialmente en días laborales y apunta con mayor impacto en horas pico de movilización en la ciudad generando así una alternativa confiable y organizada para cada uno de los usuarios que tienen inconvenientes para llegar a sus lugares de trabajo, hogar o establecimientos educativos. Este servicio llega a los usuarios en una plataforma cerrada para empresas que manejan la base de datos de sus empleados, datos de contacto y la de sus vehículos.

El producto está especialmente diseñado para un conjunto cerrado de personas, como empresas de al menos 50 o más colaboradores; donde los que disponen de vehículo propio dejan a disposición de otros compañeros que no, la oportunidad de que compartan el vehículo, y así mismo la ruta de desplazamiento camino a trabajo o camino a casa, de esta forma ayudar a reducir los gastos de movilidad, mejorar la calidad de vida, contribuir con el medio ambiente entre otras ventajas.

## **Plaza**

Carpooling es una plataforma en la nube que puede acceder desde computador personal o dispositivo móvil en todo momento, el acceso que tienen la mayoría de personas con estos dispositivos da un impacto a la mayoría de la población. Así mismo se enviarán notificación por correo electrónico inscrito para que tengan confirmación de conductores encontrados y novedades de actualización de su servicio y facturación.

Nuestros usuarios serán los encargados y apoderados para registro por medio de la empresa y registra su medio de pago periódico que tiene como opción un recibo de pago que se ajustará como descuento de nómina llenando una autorización con copia al área encargada de la empresa. Esto garantiza agilidad y automatización de procesos en que cada uno de los pasos tanto de inscripción como de la permanencia en la plataforma.

## Precio

Se estima que la creación de esta plataforma o sistema tendría un costo de aproximadamente de diez millones de pesos teniendo en cuenta los costos de producción que involucra mano de obra de ingeniero de 40 horas a promedio de 150.000 pesos, costo hosting y dominios, costos por administración, y otros gastos no especificados, que al final la producción involucra una aplicación para dispositivos móviles y un portal web, además de que estos costos serán únicamente para iniciar el proyecto, puesto que posterior a tener la aplicación y portal web no serán necesarios más inversión de gran tamaño sino únicamente gastos por mantenimiento y actualizaciones.

La aplicación podrá tener un volumen de ventas que podría llegar a ser más de 15.000, entre las más de 12.000 empresas medianas y las más de 4.000 empresas de gran tamaño o grandes empresas, teniendo en cuenta que lograríamos llegar a un 1% de esta población de empresas en los dos primeros años estaríamos teniendo un margen aproximado de 160 contratos para la plataforma.

El precio del producto se proyecta a tener un valor en planes, como primera opción tendríamos una oferta para nuevos suscriptores de un mes gratis con todas las funcionalidades, posterior se entraría a evaluar alguna de las opciones para venta que serían:

- **Plan mensual:** En este plan se entrega la aplicación y administración del sistema por cuotas mensuales de 50.000 pesos mes por empleado(suscriptor-beneficiario). La implementación técnica y de pruebas para la empresa no tiene costo y el único requisito para el levantamiento de datos es que tenga una capacidad de estudio de por lo menos 30 empleados que muestren interés en Carpooling. El 30% de este importe

será destinado al conductor con un pago al mes. Quiere decir que si se cumple el cupo máximo de un automóvil que son 4 cupos, este tendrá como meta un ingreso de \$54.000 solo por compartir su vehículo a su trabajo u hogar.

Este precio de introducción se implementará como mínimo en los primeros 5 meses del lanzamiento del producto.

- **Plan Trimestre:** En este plan se manejan las mismas políticas y condiciones del mensual, solo que el suscriptor o empleado aporta 40.000 pesos y el conductor ve reflejado un 35% de los ingresos por trimestre.
- **Plan Anual:** En este plan los términos y condiciones varían un poco, la suscripción se realiza por 30.000 pesos por mes, es decir 360.000 año, y esto representa menos del 30% de lo que una persona comúnmente gasta en transporte, y el conductor ve reflejado un 40% de esta suscripción, de esta manera buscamos incentivar el uso del sistema a un tiempo más largo, con el ánimo de incentivar más el uso y mantener una fidelidad.
- **Otras:** Se manejarán servicios adicionales dentro de la aplicación como información de parqueaderos, negocios, tiendas, sitios de interés, guías, mecánicos y locales los cuales serán integrados al sistema mediante pautas especiales en el sistema.

Para el caso de retracts de la suscripción se podrán realizar siempre y cuando la aplicación se haya utilizado por más de un mes y el costo por este periodo de uso se aplicará de acuerdo al plan mensual.

El precio está desarrollado de esa manera para llegar de una manera muy atractiva a los potenciales usuarios, ya que las cifras, en este caso el costo para un suscriptor representa menos del 60% de lo que gasta un ciudadano del común por concepto de transporte, y esto teniendo en cuenta el plan de un mes, porque si hablamos de un plan más beneficioso como el

anual se reduce en mas del 30%. Por otro lado se está dando un periodo de gracia o promoción de un mes para que los usuario tengan más tranquilidad y tengan más motivos para adquirir el sistema y que además la publicidad de vos a vos que se genera nos contribuya en mas usuarios, de una manera más efectiva.

## **Promoción**

Al tener una acogida mayor en el mercado y se logre tener un número grande de compradores, podría estar en la cifra del 1% (160 empresas); se proyecta lanzar promociones para mejorar el margen de uso y de ventas, como por ejemplo, implementar el sistema de referidos, donde por persona referida y que se acoja se retorna en viajes gratis, o se beneficie con bonos o descuentos. Para la distribución de este sistema se planea hacer por medio de redes sociales, visitas con portafolio a empresas (presencial), entrega de portafolios por correo físico y correo electrónico a las empresas, llamadas telefónicas, además de contar con un sitio web para exponer el servicio, que vendría acompañado de herramientas de cálculos para mostrar costo-beneficio que se obtiene para las personas, y demás herramientas que incentive la adquisición, como blog de noticias sobre movilidad, aspectos de ecológicos y políticas asociadas el sistema, etc.

Nos interesa que los futuros clientes usen nuestro servicio y comprueben la versatilidad de nuestro sistema. Con códigos promocionales y de referidos pueden probar Carpooling por 8 días suscribiendo un sistema de pago periódico, este empezará a facturar desde el día 8 de su suscripción mensual. De manera indefinida mantendremos esta inclusión de nuevos usuarios. Se tendrán en cuenta premios (descuentos, viajes gratis, reconocimientos, suma de puntos), para aquellas personas o usuarios que registren un alto índice de uso,

también se proyecta premiar a los usuarios que involucren más usuarios al sistema, o también como referidos; como otra medida de incentivar el uso se pensara a futuro medio instaurar un sistema de puntos donde se otorgan beneficios al puntaje que se ganara por usar el sistema, también de realizar actividades en fechas especiales del año, donde por ejemplo las personas participen por premios sorpresa por usar el sistema es fechas puntuales.

### **Producto mínimo viable**

<http://carpoolingapp.godaddysites.com/>

### **Publicidad digital SEO - SEM**



*Ilustración 18 - Publicidad 1*



Ilustración 19 - publicidad 2



Ilustración 20 - Publicidad 3



Ilustración 21 - Logotipo

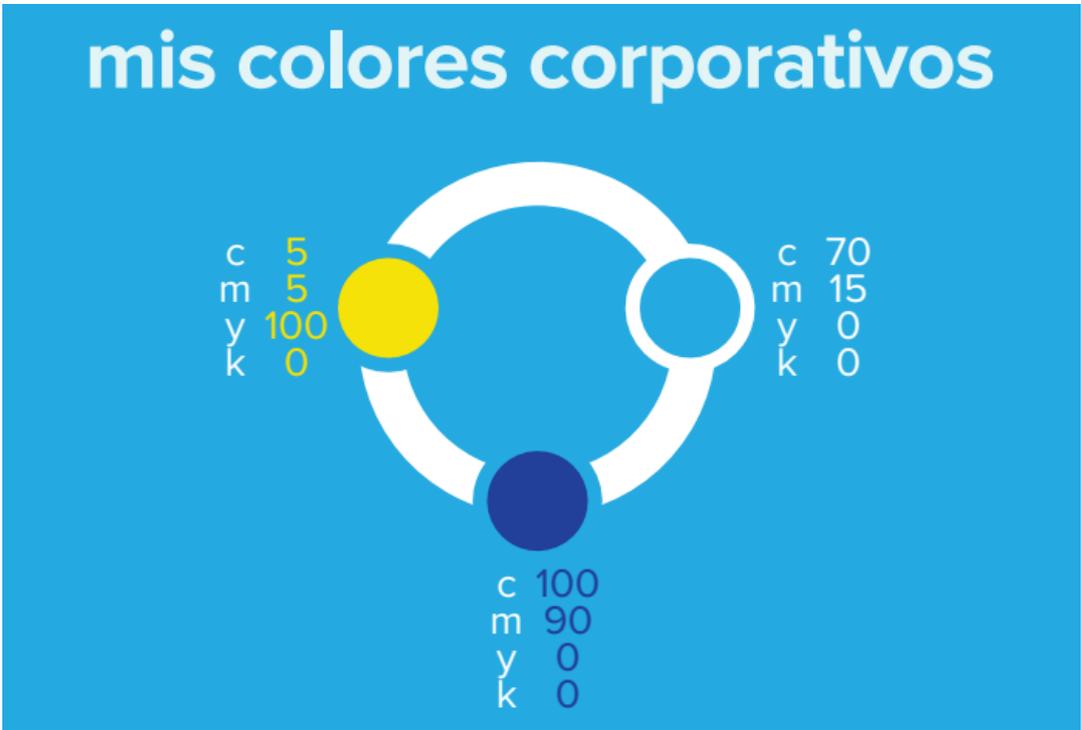


Ilustración 22 - Colores corporativos

## ¿QUÉ ES CARPOOLING?

Carpooling SAS es una empresa Colombiana radicada en la ciudad de Bogotá, que brinda un servicio para la movilidad de las empresas, haciendo uso de herramientas tecnológicas como smartphones, tablets, equipos de cómputo con el fin de gestionar una aplicación web y App para compartir tu vehículo.



## LO MEJOR PARA TU EMPRESA

### CARPOOLING ES TU HERRAMIENTA PARA AHORRAR TIEMPO Y VIAJAR DE MANERA SEGURA

<p><b>EMPRESARIAL</b> Compartir el automóvil con un compañero de la empresa hace que al ahorrar tiempo y te ahorras dinero.</p> <p><b>REGISTRO</b> Encuentra al registro del conductor con sus datos personales y de contacto y viaje seguro.</p> <p><b>GRUPOS</b> Deja de viajar solo y comparte al costo de la automovil y ahorra más.</p>	<p><b>ORGANIZADO</b> Carpooling hace una actualización de datos constante para siempre organizar tu viaje.</p> <p><b>PLATAFORMA</b> Accede desde la web o desde la app y planifica tu viaje periódico.</p> <p><b>DESTINO</b> Tan solo ubica tu destino ya estarás disfrutando de la comodidad de usar Carpooling.</p>
--	---

  
**SEGURIDAD Y CONFIDENCIALIDAD**

Con el uso de los datos de tu empleado y representación inicial para el buen servicio del empleado que comparte su vehículo.

  
**SOPORTE 24/7**

La solución a las inquietudes para ti y tus empleados por nuestro equipo técnico que siempre estará dispuesto a ayudarte al instante.

  
**RÁPIDO Y ECONÓMICO**

Evita largos tiempos de rutas y caminos largos por el tiempo de tus empleados.



Calle 119 # 19-52 Of. 204 - 206, Bogotá D.C. - CO  
+571 461 1868 - +57 3002 805 7520  
carpooling.co - contacto@carpooling.co

  @carpooling

Ilustración 23 - Publicidad 4



# carpooling

conecta tu destino

## MUEVÉTE INTELIGENTE COMPARTE TU AUTOMÓVIL Y TU DESTINO

Ilustración 24 - Publicidad 5

## Determinación de precios

### *Gastos iniciales*

<b>Activos Requeridos</b>	
Gastos de inicio	
Constitución	500.000,00
Registros	150.000,00
Diseño de imagen	400.000,00
Diseño de sitio web	350.000,00
<b>Total Gastos</b>	<b>1.400.000,00</b>
Activos de inicio	
Efectivo	4.000.000,00
Activos a corto plazo	10.000.000,00
Activos a largo plazo	5.000.000,00
<b>Total Activos</b>	<b>19.000.000,00</b>
<b>Total Requeridos</b>	<b>20.400.000,00</b>

*Ilustración 25 - Gastos iniciales*

<b>Gastos Operativos</b>	
Gastos	
Nomina	26.460.000,00
Marketing - Publicidad	26.000.000,00
Depreciación	-
Dominio y hosting	120.000,00
Teléfono	120.000,00
Papelería	200.000,00
Arrendamientos	3.000.000,00
<b>Total Requeridos</b>	<b>55.900.000,00</b>

*Ilustración 26 - Gastos Operativos*

## Proyección de ventas

<b>Utilidades</b>	<b>Año 1</b>
<b>Ventas</b>	150.000.000,00
Costo Directo de Ventas	20.400.000,00
Otros Costos de Ventas	100.000,00
Total de Costo de Ventas	20.500.000,00
Margen Bruto	129.500.000,00
Porcentaje de Margen Bruto	86,33%
<b>Gastos</b>	
Nomina	26.460.000,00
Marketing - Publicidad	26.000.000,00
Depreciación	-
Dominio y hosting	120.000,00
Teléfono	120.000,00
Papelería	200.000,00
Arrendamientos	3.000.000,00
<b>Total de Gastos Operativos</b>	<b>55.900.000,00</b>
Utilidad antes de Impuestos e Intereses	73.600.000,00
Gastos de Intereses	-
Impuestos	-
<b>Utilidades Netas</b>	<b>73.600.000,00</b>
<b>Utilidades y pérdidas Netas</b>	<b>31,66%</b>

De acuerdo al estudio de mercado se espera entrar a operar en el mercado de la zona de análisis en el primer año con 15 empresas con plan año correspondiente a 10 millones de pesos cada una, y teniendo en cuenta los gastos iniciales y gastos operacionales, se espera un retorno de inversión mas un 31.6% en utilidades en el primer año. Por lo cual el precio para el servicio establecido dentro del presente proyecto.

## Referencias

<http://www.sic.gov.co/proteccion-de-datos-personales>

<http://www.alcaldisabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=66414>

<https://www.mintransporte.gov.co/descargar.php?idFile=13043>

<https://www.mintransporte.gov.co/Documentos/Normatividad/Leyes>

<https://www.mintransporte.gov.co>

[https://www.mintransporte.gov.co/Publicaciones/planeacion\\_gestion\\_y\\_control/planes\\_metas\\_e\\_indicadores](https://www.mintransporte.gov.co/Publicaciones/planeacion_gestion_y_control/planes_metas_e_indicadores)

Constitución política de Colombia

<http://www.5fuerzasdeporter.com/>

<http://www.ccb.org.co/>

<https://apps.co/>

<http://www.dinero.com/empresas/articulo/cuantas-empresas-estan-registradas-en-bogota-a-2016/224854>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Uber>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Taxi>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Mototaxi>

artículo 23 del Decreto 174 de 2001 Min Transporte

<https://www.elespectador.com/noticias/bogota/taxis-bogota-gremio-de-6-billones-anuales-articulo-647293>

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/Bogota/Bol\\_PIB\\_Bta\\_I\\_trim\\_16.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/Bogota/Bol_PIB_Bta_I_trim_16.pdf)