

LA BOTA IMPERMEABLE

TATIANA TORO

ANDRES HUERTAS

EDWAR CASAS

NÉSTOR GERARDO ECHAVARRÍA SALAMANCA

UNIVERSIDAD CORPORACION UNIFICADAD NACIONAL

OPCION DE GRADO: CREACION DE LA EMPRESA

UNIVERSIDAD CORPORACION UNIFICADAD NACIONAL

BOGOTA D.C

2017-02-23

IDEA DE NEGOCIO

La empresa UXIUS es una pequeña empresa que se dedicara a la venta de la bota impermeable, para la ayuda de los motociclistas en los días de lluvia, lo que nos diferencia de otras empresas es el diseño y la calidad que va manejar en el diseño de la bota, el producto que vamos a comercializar es de un precio muy económico para nuestros consumidores, a si llegar a posicionarse en el mercado.



ESTUDIO DE MERCADO:

En Bogotá hay registradas 461.614 motocicletas. en cuanto a la participación actual del mercado de motocicletas en el país, 15 firmas se reparten la torta de este lucrativo subsector, el cual presenta un uso por parte de 6,68 millones de colombianos.(REGISTRO ÚNICO NACIONAL TRIBUTARIO)

Entre estas, se destaca Baja, la cual tuvo una disminución leve en matrículas en lo que va del año, en comparación con 2015. No igual le fue a Yamaha y AKT, que redujeron sus cifras en más de 24.000 y 15.000, respectivamente.

A estas, se suman Honda, Suzuki y Kymco, todas con muestras a la baja. Mientras que las firmas Hero, Tvs, Kawasaki y Sym fueron las únicas que tuvieron mayores registros de motos nuevas en lo que va de 2016, aunque ninguna de estas sumó más de 20.000 unidades matriculadas en lo que va corrido del año.

Finalmente, la Andi y Fenalco reportaron que, según su cilindraje, las motocicletas entre 111 y 135 centímetros cúbicos (cc) fueron las que mejores números tuvieron, pasando de poco más de 205.000 en 2015, a casi 150.000 en 2016. Y a estas últimas, le siguieron las que están en el rango de 0 cc a 110 cc, alcanzando las 105.000 unidades registradas.

En Bogotá, en los últimos cuatro años se duplicaron los viajes en moto. Pasaron de 343.505 (2011) a 699.277 hoy.

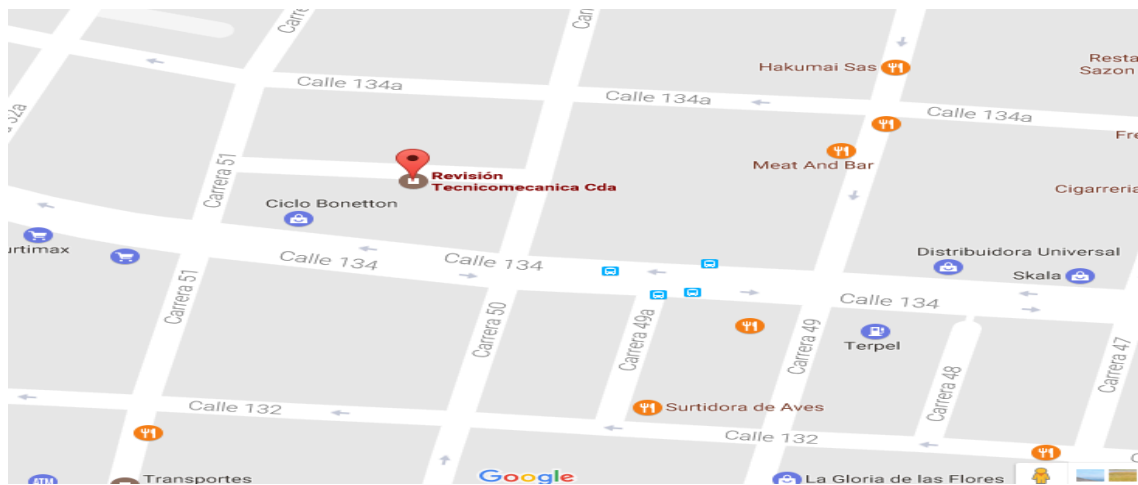
Según información del Runt, en septiembre del 2016 se matricularon en el país 48.154 motocicletas nuevas, cifra 15,65% inferior con respecto al mes de septiembre de 2015.

El acumulado del año es de 428.223 unidades, lo que significa una disminución del 15,58% con respecto al 2015.

En este mismo periodo, del total de motocicletas matriculadas las tipo Street/Sport participan con el 62,97% del total del mercado, las motocicletas Scooter 15,34%, las tipo Moped 11,99% y las demás motocicletas son para uso recreativo: de alta gama 3,59% y de uso deportivo Enduro (6,11%).

SEGMENTOS:

Geográfico: la empresa se va posicionar geográficamente en el norte de Bogotá, por su demanda de motociclistas que hay en ese debido lugar.



Género: Va para todos todas las personas que maneja motociclistas como mujeres y hombres demás géneros que hay en la ciudad de Bogotá.

Edad: La edad va para los jóvenes y adultos mayores.

Dinero: \$2.000.000

OBJETIVO GENERAL:

Crear un producto que logre posicionarse en el mercado con los estándares de calidad que llegue a satisfacer las necesidades de los consumidores.

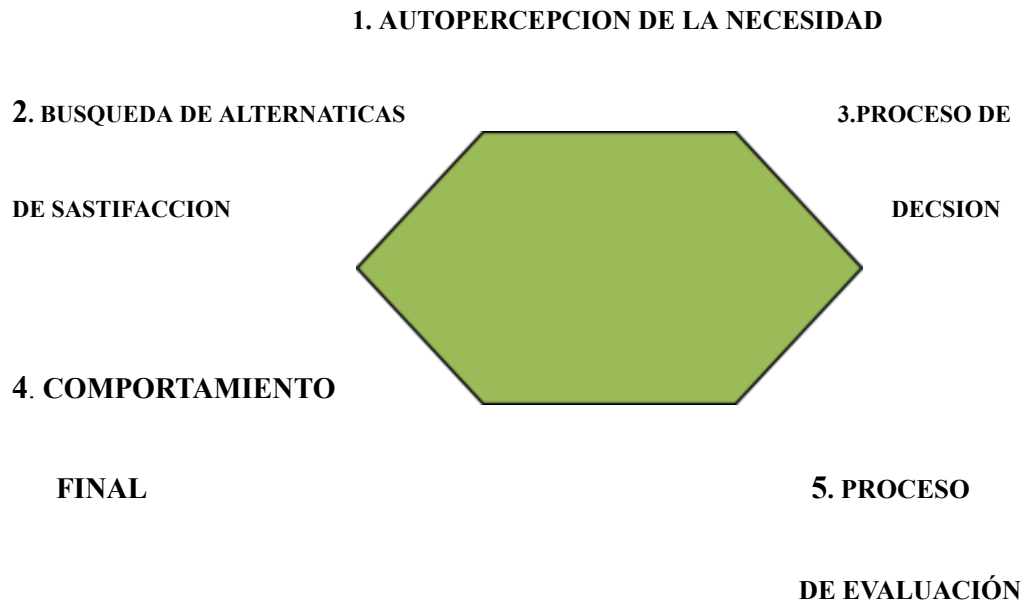
OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Investigar a nivel empresarial el negocio del motociclismo
- Dar a conocer el producto intensivamente
- Posicionar en el producto en el mercado
- Desarrollar nuevas líneas de productos para motociclistas
- Distribuir de manera efectivo el producto

HIPÓTESIS:

- La bota impermeable es una necesidad para los motociclistas
- Con este producto se tendrá mayor seguridad en las lluvias
- La bota impermeable evita al motociclista utilizar bolsas plásticas
- Con la suela de goma el motociclista tendrá mayor sostenibilidad en pisos deslizantes
- Con este producto no cambia el estilo de la bota
- Con este producto cambiara la forma de conducir en la lluvia
- Es un producto fácil de utilizar y guardar antes o después de las lluvias

ESTRATEGIA DEL PENTAGONO:



1. Auto percepción de la Necesidad

Es ver al motociclista siempre que llueve le toca utilizar botas o bolsas plásticas, uxius le permite al motociclista en su misma bota impermeable protegerse en la lluvia de manera que pueda manejar seguramente sin tener que colocarse algo mas en sus zapatos.

2. Búsqueda de Alternativas de Satisfacción:

Este producto va ser único e innovador lo encontrar visualizado en los CDA que sea de uso exclusivo la búsqueda será inmediata ya que la necesidad a las lluvias se vuelve indispensable y brindara seguridad.

3. Proceso de Decisión

La decisión va a ser única ya que este producto va ser único no hay ninguno parecido y en los CDA no hay producto alterno entonces no hay forma que el cliente vea otro producto similar.

4. Comportamiento Final

En el CDA se contara con toda la descripción del producto realizando pruebas que ayuden a llevarse la mejor impresión del producto para los consumidores y que este producto ayudaría también a ciclistas.

5. Proceso de Evaluación

Las competencias para el crecimiento será en la publicidad y ser reconocidos para así poder ingresar en nuestro negocio productos nuevos para motos

Parte del crecimiento con los aliados al integrarse a la organización es aprovechar su posición en el mercado para esta nueva línea de bota y así ellos se interesen para invertir más

ENCUESTA PARA EL PROYECTO

Nombre: _____ Ocupación : _____

Edad: _____ Género: Masculino: femenino:

1. ¿Utiliza bolsas plásticas cuando llueve?

SI NO porque: _____

2. ¿Siente que al llover se le resbalan los zapatos?

SI NO

3. ¿Al usar bolsas plásticas cambia su estilo?

SI NO

4. ¿Estaría dispuesto a comprar una zapatilla impermeable?

SI NO

5. ¿Compra accesorios para motocicletas?

SI NO

6. Cuando llueve usted usualmente

Maneja escampa no le da importancia a ninguna

7. Según sus gustos de calzado usted prefiere

Zapatilla botas zapatos formal

8. Cuando compra calzado lo primero que mira es

Precio marca estilo otra cual: _____

9. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por una zapatilla impermeable?

\$ 100.000 a 200.000 \$200.000 a 300.000 \$300.000 en adelante

10. Usted normalmente lava su moto en

Casa lavaderos Casa y lavaderos

11. ¿En lluvias suele utilizar botas de caucho?

SI NO

12. Que color prefiere en el cualquier tipo de calzado

Rojas negras verdes azul amarillas otro

Cual: _____

13. Cree usted que sería bueno utilizar reflectivos en el calzado

SI NO porque: _____

14. En un tipo de calzado específico usted prefiere

Velcro cordones otro cual: _____

15. Utilizaría calzado que tengan cremalleras:

SI NO

16. Los accesorios o implementos para moto los encuentra en

Centros comerciales en el barrio donde vendan motocicletas

