

Solutions for Bikers

Cristhian Camilo López B.
Mayo de 2017

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN.
Facultad de Ingeniería
Opción de Grado I.

Abstrac.

Solutions for Bikers (S.F.B) es el resultado de una exhausta investigación sobre tecnologías existentes y su implementación, tendencias actuales, funcionamiento técnico, costos de producción y mercado potencial.

Esto no sin antes validar las necesidades e inconformidades presentadas con las soluciones del mercado actual, en el transcurso del documento más asertiva posible, buscando llegar a la gran mayoría de las necesidades presentadas por el cliente en el desarrollo de las entrevistas realizadas.

Posteriormente evidenciaremos la percepción en cuanto a la caracterización del cliente que se tenía antes y después de realizar el encontraremos la metodología que se aplicó para poder caracterizar el cliente de la manera proceso de indagación con cada uno de los clientes.

Por ultimo evidenciaremos un prototipo, ficha técnica y características de los productos que se buscan implementar e introducir en el mercado actual.

CONTENIDO.

Capítulo 1.	1
JUSTIFICACIÓN.	1
DESARROLLO DE LA MATRIZ DE PERFILACIÓN DEL CLIENTE.	2
PRESENTACIÓN HIPOTESIS STAKEHOLDERS.	2
IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES DEL STAKEHOLDERS.	3
IDENTIFICACION DE BENEFICIOS Y ESPECTATIVAS.	3
IDENTIFICACION DE SOLUCIONES ACTUALES	3
ANALISIS DE INCONFORMIDADES, FRUSTACIONES Y LIMITACIONES.	4
MERCADO.	5
STAKEHOLDERS FINAL.	6
Capítulo 3.	7
VALIDACION DE MERCADO.	7
ENTREVISTA.....	7
ANALISIS DE RESULTADOS.	7
Capítulo 4.	8
PROTOTIPO.	8
DESCRIPCION DEL PRODUCTO.	8
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO.	9
PLANOS.	10
CONCLUSIONES.....	12
Bibliografía.	13

Capítulo 1.

JUSTIFICACIÓN.

Solutions For Bikers (S.F.B) busca presentar una solución eficaz que reduzca o elimine de raíz las inconformidades presentadas actualmente en el diario vivir de nuestro cliente, logrando así generar satisfacción, confort, seguridad y protección a un costo asequible que esté al alcance de una gran parte de la población que tiene una motocicleta como único medio de transporte, esto sin dejar atrás la calidad de los materiales utilizados y vida útil de nuestros productos.

Capítulo 2.

DESARROLLO DE LA MATRIZ DE PERFILACIÓN DEL CLIENTE. PRESENTACIÓN HIPOTESIS STAKEHOLDERS.

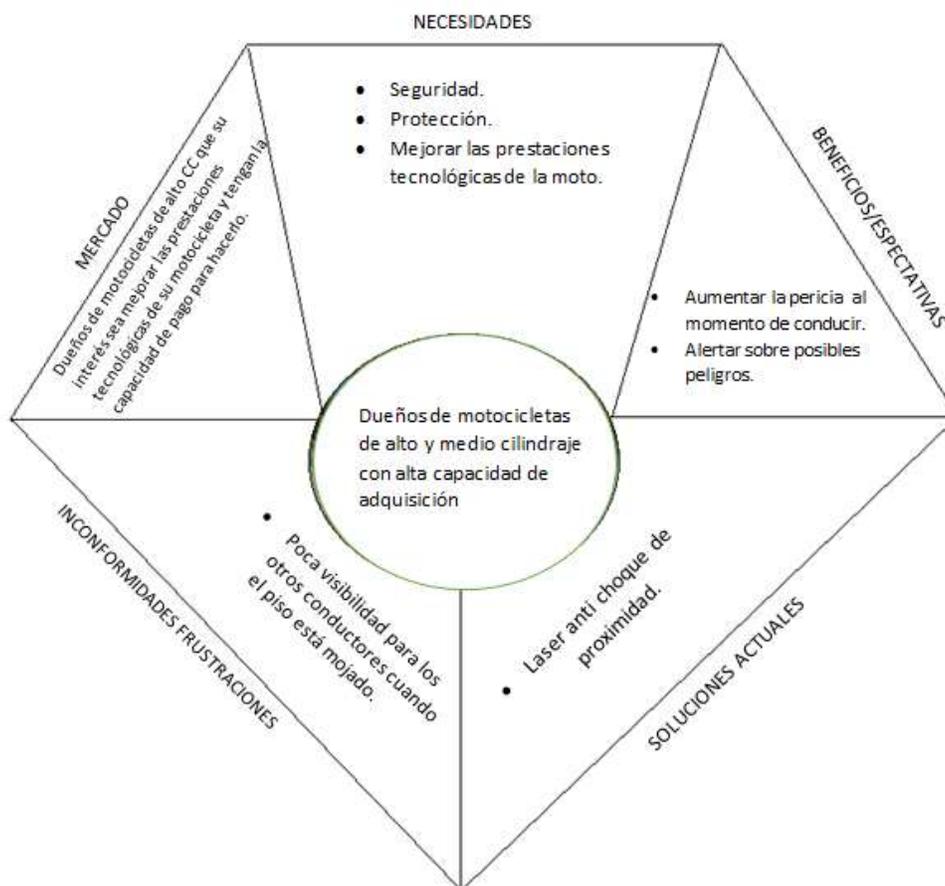


Figura 1. Hipótesis StakeHolders

IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES DEL STAKEHOLDERS.

A continuación se relacionan las necesidades que se identifican en nuestro cliente.

Nuestro cliente busca Seguridad, Protección, Confort, Comodidad y practicidad a la hora de protegerse de las inclemencias del clima.

Buscamos suplir cada una de las necesidades presentadas por nuestro cliente las cuales se presentan bajo el contexto climático en el cual intervienen varios factores tales como el agua, viento, brisas y demás actores climáticos.

IDENTIFICACION DE BENEFICIOS Y ESPECTATIVAS.

Las expectativas de nuestros productos buscan brindar una solución óptima a cada una de las necesidades presentadas anteriormente, buscamos minimizar el impacto climático a la hora de conducir una motocicleta en condiciones climáticas difíciles , buscando proteger a el motociclista de la lluvia , las caídas y temperaturas bajas esto con el mismo traje y sin necesidad de utilizar accesorios extras lo cual generan incomodidad y poca practicidad a la hora de enfrentar estas duras condiciones climáticas.

IDENTIFICACION DE SOLUCIONES ACTUALES

Las soluciones presentadas actualmente que buscan cubrir las necesidades de nuestro cliente son tales como chaquetas o trajes con protección.

Las chaquetas de lona con protecciones están hechas de un material grueso y resistente ante caídas e igualmente es un buen material para aislar el viento, estas chaquetas oscilan en el mercado en un precio alrededor de \$250.000 y \$500.000 dependiendo la marca y diseños, algunas de las empresas principales productoras de estas chaquetas en Colombia son Addict, Icon y Alpinestar.

Las chaquetas en cuero son igualmente hechas de un material grueso y resistente a caídas y su precio oscila entre \$500.000 y 1'000.0000. Algunas de las empresas principales productoras de estas chaquetas en Colombia son Addict, Icon y Alpinestar.

Algunos de los impermeables que actualmente ofrece el mercado están hechos de materiales 100% impermeables y su precio puede oscilar entre \$100.000 y \$250.000 dependiendo de sus características y prestaciones, algunas de las principales empresas productoras de estos impermeables son Givi, A Power, Shaft y productores nacionales.

Sus principales canales de distribución son mercado digital y puntos de venta autorizados en almacenes de accesorios para motociclistas.

Las razones por las cuales los clientes buscan este tipo de soluciones es porque son asequibles al bolsillo de la gran mayoría, ofrecen distintos métodos de pago y la gran calidad de los productos.

ANALISIS DE INCONFORMIDADES, FRUSTACIONES Y LIMITACIONES.

Las soluciones presentadas actualmente no ofrecen al 100% la satisfacción de los clientes ya que así las chaquetas en lona o cuero sean hechas de un material resistente a caídas no ofrecen protección total contra las condiciones climáticas tales como lluvias fuertes y es un poco tedioso utilizar impermeables encima de estas chaquetas ya que por las protecciones que traen integradas se vuelven un poco incómodas al colocar otras prendas encima.

Los impermeables que actualmente se encuentran en el mercado ofrecen protección contra la lluvia y unos pocos contra caídas ya que son pocos los fabricantes que crean este tipo de prendas con protecciones incluidas, una de las inconformidades presentadas por el cliente es que este tipo de prendas no ofrecen una protección contra el viento o temperaturas bajas, en condiciones

climáticas complicadas las partes del cuerpo que son vulnerables a enfriarse más rápido son las extremidades (rodillas, pies, manos codos, hombros y espalda).

MERCADO.

En Colombia tenemos alrededor de 6'900.000 motocicletas matriculadas, solo en Bogotá tenemos 461.614 y en Cundinamarca 521.902, la segmentación del Mercado busca enfocarse en ciudades como Bogotá, la sabana y sus alrededores ya que son las zonas donde las condiciones climáticas son más Fuertes y la temperatura en horas de la noche y madrugada alcanza sus niveles más bajos.

En el primer semestre del año 2016 se matricularon alrededor de 50.000 motos nuevas en Bogota 8.333 por mes.

Según el dane en Bogota el 7.7% de las personas que utilizan moto trabajan en ella o la tienen como único medio de transporte es decir que aproximadamente 35.544 dueños de motos en Bogota trabajan en ella o es su único medio de transporte, si en Bogota aproximadamente se matriculan por mes 8.333 motos nuevas el 7.7% de compradores la utilizan como único medio de transporte de estima que al menos 641 motociclistas al adquirir su motocicleta nueva también adquiera la respectiva indumentaria.

Teniendo estos datos se espera que por mes sean adquiridos nuestros productos en un 50% en proporción a la cantidad de motocicletas adquiridas, es decir aproximadamente 320 unidades de nuestros productos por mes.

STAKEHOLDERS FINAL.

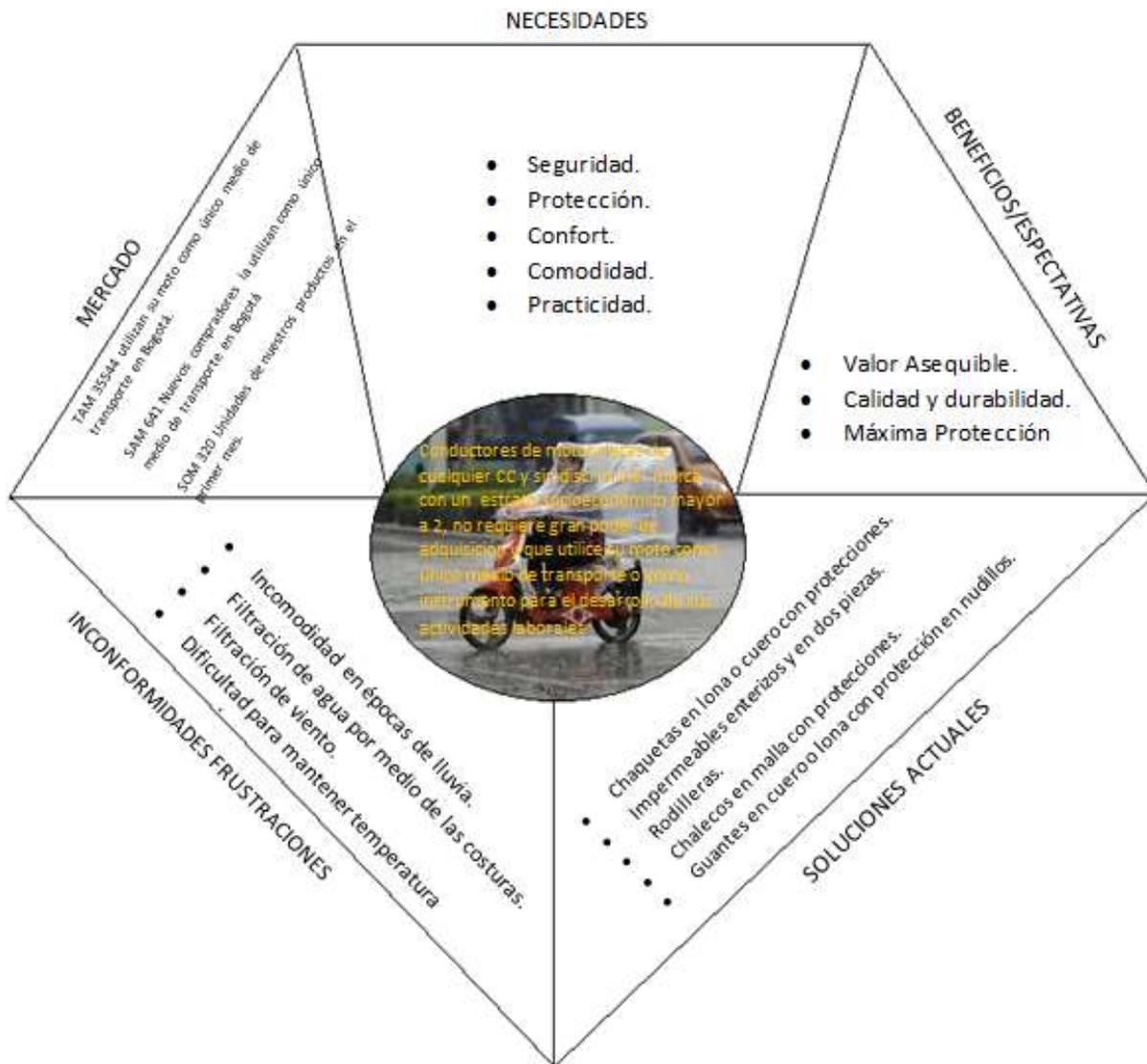


Figura 2.StakeHolders Final.

Capítulo 3.

VALIDACION DE MERCADO.

ENTREVISTA

El modelo de entrevista empleado para el desarrollo de nuestro Stakeholders, fue una entrevista abierta, buscando llegar al fondo de las necesidades de nuestro cliente, esto se logró satisfactoriamente generando confianza entre el entrevistador y el entrevistado, la duración promedio de las entrevistas fue aproximadamente de 20 minutos donde se conocieron gustos de nuestros entrevistados, pasatiempos favoritos y detalles personales sobre el diario vivir de ellos.

En el transcurso de la entrevista brotaron muchas ideas positivas para el mejoramiento del Stakeholders, ya que antes de realizar las entrevistas se tenía una percepción totalmente distinta sobre las necesidades de nuestro cliente.

ANALISIS DE RESULTADOS.

Los resultados obtenidos nos indican que nuestro cliente invierte su dinero en elementos de seguridad para él o su motocicleta. También nos lleva a deducir que si el producto es de buena calidad y ofrece buenas prestaciones capaces de suplir las necesidades de nuestro cliente, estaría dispuesto a recurrir a los métodos de financiación tales como tarjetas de crédito para poder adquirir nuestros productos si no llegase a tener el dinero en el momento.

Capítulo 4.

PROTOTIPO.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO.

Nuestros productos buscan brindar una solución óptima para las necesidades de nuestro cliente, ofreciendo seguridad, comodidad, confort y durabilidad en su vida útil, es por eso que llegamos a los siguientes resultados.

- **Thermal Waterproof.**

Impermeable térmico hecho a base de tejido 100% impermeable , sin filtración de agua en sus costuras y ofreciendo protecciones térmicas en sus extremidades tales como rodillas, codos, hombros y espalda hechas a base de materiales diseñados para la absorción de impactos fuertes .

- **Thermal Gloves.**

Guantes térmicos hechos a base de tejido impermeable 100% refuerzo en los nudillos, relleno de algodón y palma antideslizante.

- **Thermal Boots.**

Zapatones térmicos hechos a base de látex impermeable 100%, sin filtración de agua en sus costuras.

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO.

- **Thermal Waterproof.**
 - Tejido 100% impermeable.
 - Costuras termoselladas
 - Protecciones térmicas
 - Panel Calentable temperatura máxima 25°.
 - Pila recargable, nivel de voltaje 12V.
 - Duración rendimiento batería 3 Horas.

- **Thermal Gloves.**
 - Tejido 100% impermeable.
 - Costuras termoselladas
 - Panel Calentable temperatura máxima 25°C.
 - Pila recargable, nivel de voltaje 12V.
 - Duración rendimiento batería 3 Horas.

- **Thermal Boots.**
 - Látex 100% impermeable.
 - Suela en poliuretano.
 - Plantilla Calentable temperatura máxima 25°C
 - Cierre en cremallera.
 - Costuras termo selladas.

PLANOS.



Figura1. Thermal Waterproof



Figura 2. Thermal Gloves.



Figura3. Thermal Boots.

CONCLUSIONES.

Como resultado de la investigación y el desarrollo de las entrevistas concluimos que las consecuencias de los cambios climáticos constantes en nuestra zona, son un gran problema que afecta a un motociclista y más si su motocicleta es su único medio de transporte o es su herramienta de trabajo, es por esto que queremos aportar en el mejoramiento o innovación de soluciones actuales para subsanar las inconformidades expresadas por nuestro cliente.

Antes de realizar las entrevistas se tenía una percepción totalmente distinta sobre las necesidades de un motociclista, a un motociclista que su moto es su herramienta de trabajo no le interesa invertir en tecnología elevada para mejorar las prestaciones de su vehículo en cuanto a seguridad, verdaderamente le interesa proteger su integridad física y protegerse de las inclemencias climáticas.

Bibliografía.

http://caracol.com.co/emisora/2016/05/12/bogota/1463008048_631751.html

<http://www.portafolio.co/economia/cifras-del-sector-de-las-motos-en-colombia-2016-500292>

<https://feria2ruedas.com/index.php/prensa/datos-del-sector>

<https://feria2ruedas.com/images/feria/documentos/2014-datos-sector-feria-2-ruedas.pdf>

<https://feria2ruedas.com/images/feria/documentos/2013-datos-sector-feria-2-ruedas.pdf>

<http://www.motor.com.co/actualidad/industria/parque-automotor-colombia-12-millones-vehiculos/27016>

<http://winsuninternational.manufacturer.spanish.globalsources.com/si/6008833638292/pdtl/Elementos-de/1147227808/Calentador-flexible-del-pol....htm>

