

LUZSERSWITCH

Sergio David Naranjo Rivera
Luz Ineth Sanabria Ramirez



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

- ▶ INTRODUCCIÓN
- ▶ OBJETIVO GENERAL
- ▶ OBJETIVOS ESPECÍFICOS
- ▶ DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACIÓN DE CLIENTES
- ▶ VALIDACIÓN DEL MERCADO
- ▶ RESULTADOS DE LA ENCUESTA
- ▶ PROTOTIPO
- ▶ CONCLUSIONES
- ▶ BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN

Un dispositivo incorporado al switch de llave de las motos, que genere una descarga eléctrica al momento de ser accionado por una fuerza mayor impidiendo su destrucción.

Este dispositivo garantiza que el seguro de cabrilla el cual fue incorporado en la fabricación del switch, permanezca intacto y funcional.

OBJETIVO GENERAL

Ofrecer un producto antirrobo eficaz a los usuarios el cual garantice una amplia seguridad a nuestros clientes, generando gran confianza en el mercado, ayudándonos así a realizar mejoras continuas relevantes las cuales tendrán nuevos componentes que garantizan una calidad y funcionamiento óptimo, utilizando buenas prácticas de manufactura llevadas de la mano con certificaciones estandarizadas, todo esto con el fin de crear un nuevo método de brindar seguridad en todos las posibles ocasiones de hurto de motocicletas y si es el caso de diversos vehículos de transporte.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ▶ Identificar las necesidades de los clientes.
- ▶ Garantizar un óptimo desempeño y funcionamiento.
- ▶ Establecer mejoras a nuestro dispositivo a partir de las necesidades identificadas.
- ▶ Mantener una comunicación con el cliente para así generar un ambiente de confianza.
- ▶ Ofrecer un producto a los consumidores teniendo en cuenta todas las variables de costos de fabricación para que estén al alcance de todos.

DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACIÓN DE CLIENTES

1. Identificación de necesidades.
2. Identificación de beneficios, expectativas de resultado.
3. Identificación de soluciones actuales.
4. Análisis de inconformidades, limitaciones y frustraciones.

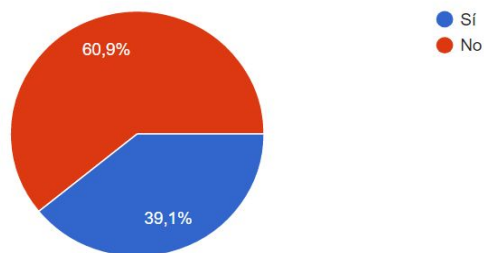
VALIDACIÓN DEL MERCADO

Se aplicó una encuesta para identificar qué tan viable es nuestra idea de negocio, la cual arrojó resultados positivos.

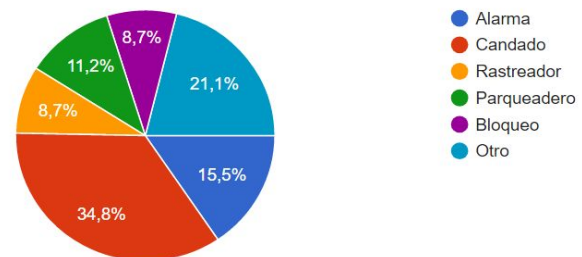
1. ¿Ha sido usted víctima de intento y/o robo de su motocicleta?
2. ¿Que dispositivo antirrobo de motocicleta conoce?
3. ¿Está conforme con los dispositivos antirrobo?
4. ¿Estaría dispuesto a comprar un dispositivo antirrobo que genere una descarga eléctrica y un bloqueo más eficaz?
5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por estos dispositivos?

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

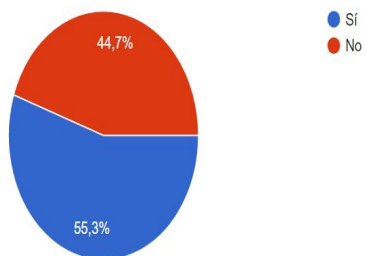
¿Ha sido usted victima de intento y/o robo de su motocicleta? (161 respuestas)



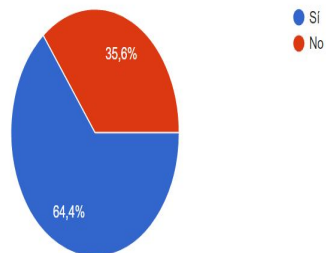
¿Que dispositivo de antirrobo de motocicleta conoce? (161 respuestas)



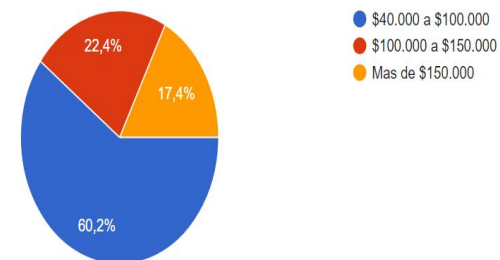
¿Esta conforme con los dispositivos antirrobo? (161 respuestas)



¿Estaria dispuesto a comprar un dispositivo antirrobo que genere una descarga electrica y un bloqueo mas eficaz? (163 respuestas)



¿Cuanto estaria dispuesto a pagar por estos dispositivos? (161 respuestas)



PROTOTIPO

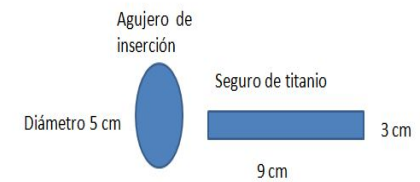
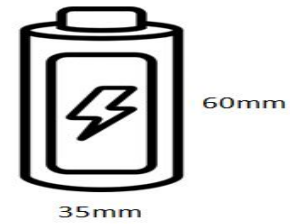
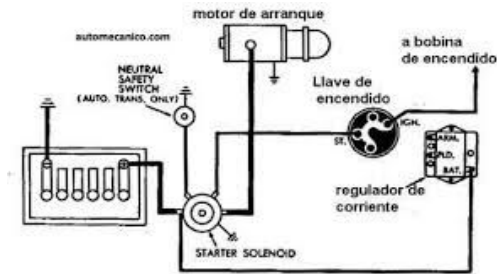
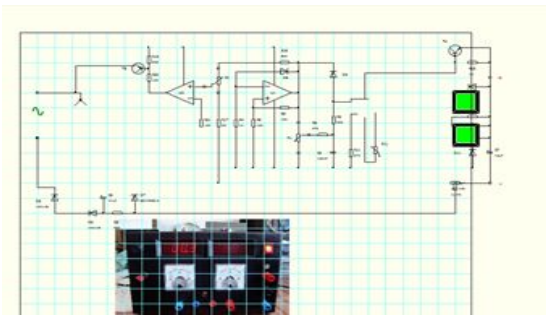
Logotipo



Slogan

“Para tu seguridad vehicular, productos Luzser debes llevar”

Planos



CONCLUSIONES

- ▶ Con la aplicación de encuestas podemos analizar un resultado más efectivo.
- ▶ En el mercado existe una carencia de productos más eficaces pues a pesar de los diferentes medios antirrobo ya existentes los índices de hurto a motocicletas no bajan.
- ▶ Nuevos métodos antirrobo tienen grandes oportunidades de penetrar y segmentarse en el mercado.
- ▶ Los usuarios están dispuestos a adquirir un nuevo prototipo que les garantice una mayor optimización a la hora de estacionar sus medios de transporte.
- ▶ Generar mayor seguridad es la necesidad en la cual nos debemos centralizar a la hora de la fabricación de nuestros productos.

BIBLIOGRAFÍA

CRISTIAN ÁVILA JIMÉNEZ, 26 de mayo de 2015, Medellín y Bogotá, las ciudades donde más roban motos en Colombia, EL TIEMPO.