

U-ROUTE

POR:

HEIDY JULIETH SANCHEZ MALAGON

LAURA CAMILA ALVAREZ HERNANDEZ

ALEJANDRA PEDRAZA BUSTOS

DIANA CAROLINA MONROY MORENA

OPCIÓN DE GRADO I - 10111

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

BOGOTA 2019

## TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	4
2. JUSTIFICACIÓN	5
3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DEL NEGOCIO	7
4. MODELO LEAN CANVAS	9
5. DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL CLIENTE	10
5.1 MAPA DE EMPATÍA	11
6. VALIDACIÓN DE IDEAS	12
6.1. HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN	13
6.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS	13
7. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	14
7.1. IDENTIDAD ESTRATÉGICA	14
7.2. FUTURO PREFERIDO	14
7.3. OBJETIVO	14
7.4. VALORES	15
8. CONCLUSIÓN	16
BIBLIOGRAFIA	17

## TABLA DE IMÁGENES

Ilustración 1 PROTOTIPO, CREACION PROPIA	7
Ilustración 2 MODELO LEAN CANVAS, CREACION PROPIA	9
Ilustración 3 MAPA DE EMPATIA, CREACION PROPIA	11

## 1. INTRODUCCIÓN

Nuestra empresa U-ROTE, va enfocada hacia la prestación de servicios de transporte para estudiantes universitarios en el sector de la candelaria.

La importancia de las empresas es el bienestar general de la sociedad debido a su papel en la satisfacción de necesidades de la población. Así, mejoramos la calidad de vida actuales, nuestro servicio se enfoca en la satisfacción de los estudiantes, con ellos podemos posicionarnos en el mercado ya que es práctico y económico. Tenemos como consumidores potenciales a estudiantes del sector de la candelaria, ya que un gran porcentaje de ellos viven fuera de Bogotá, generando inconvenientes con sus actividades diarias.

## 2. JUSTIFICACIÓN

Año a año las entidades de Educación superior van recibiendo miles de estudiantes, según el informe de SNIES, en el 2017 estas entidades matricularon 11,411 nuevos alumnos para semestre 1 y 2 (SNIES, 2018), lo que nos da a entender que en estas entidades hay una gran cantidad de alumnos cursando sus diferentes programas, un ejemplo es la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN, para el programa de Administración de Empresas, existen 10,635 estudiantes en las jornadas que actualmente ofrece la Universidad (Juliana, 2019), de estos estudiantes, más del 20% de ellos vive fuera de Bogotá en los municipios aledaños como lo son Funza, Mosquera, Madrid, Facatativá, Chía, Cota y demás. Esto representa para dichos estudiantes un alto costo de movilización y molestias en cuanto al tiempo con el que estos cuentan, ya que diariamente un estudiante gasta en promedio de \$10,000 a \$15,000, (BERMUDEZ, 2019; Juliana, 2019) (si este no debe tomar una ruta adicional de su trabajo a la Universidad) y sus recorridos pueden durar entre hora y media a 3 horas dependiendo de los trancones que se generan y el municipio al que van, de acuerdo con la revista Dinero (2017), Pese a que no se realizan trayectos superiores a los 15 kilómetros, los desplazamientos más lentos por ausencia de vías y el nivel del tráfico, son: desde Facatativá hacia Bogotá (121 minutos), de Madrid a Bogotá (107 minutos), de Bogotá a Chía (96 minutos) y de Soacha a Bogotá (96 minutos).

Dichas rutas no tienen un alto control en cuanto a las tarifas que estos cobran, y en lo corrido del presente año se han presentado varias quejas de los usuarios ya que hay conductores que cobran una tarifa más elevada aun cuando los incrementos para los pasajes de este año fueron de 200 pesos

aproximadamente por recorrido. Es decir, los estudiantes no sólo deben costear el semestre y los trabajos que en esta dejan sino también deben pagar altos costos de transporte, ocasionando que en algunos casos no se asista a clases por falta de dinero. A esto se le debe sumar el hecho de que, al tardar tanto en cada recorrido, los estudiantes no pueden dormir el tiempo necesario, y sus tiempos “libres” son mucho más reducidos, pues las 3 horas que tardan en el bus no pueden dormir de manera cómoda ni realizar sus trabajos de manera adecuada, ya que hay rutas pasan con poca periodicidad y hasta ciertos horarios, por lo que generalmente van llenas y no se logra conseguir un puesto para descansar. Aún más es la problemática que los estudiantes de horario nocturno deben correr y muchas veces solicitar a los docentes salir antes de tiempo de la clase para alcanzar a tomar la ruta que los lleve a su hogar, perdiendo así clase ya que no pueden ver los temas completos y exponiéndose a los peligros que implica el esperar un bus que puede tardar hasta 20 minutos en pasar en Puente Aranda.

Con esto podemos concluir que hay una gran problemática para la movilidad de los estudiantes que habitan fuera de la Ciudad, problemática que puede afectar el rendimiento de los estudiantes y hasta su propia seguridad.

### 3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DEL NEGOCIO

Al identificar las problemáticas que tienen los estudiantes que habitan fuera de Bogotá, se plantea la prestación de servicios de transporte en rutas para los destino fuera de la ciudad en buses confortables, seguros y exequibles que permitirán a los estudiantes por medio de una aplicación validar la disponibilidad de rutas, informar su ubicación para que pueda ser recogido en la zona más cercana y se vea expuesto a peligros y confirmar su cupo, para que una vez terminada su clase, simplemente se dirijan al punto de encuentro y logre viajar a su hogar cómoda y seguramente, mejorando así tanto su calidad de vida como su nivel de aprendizaje.

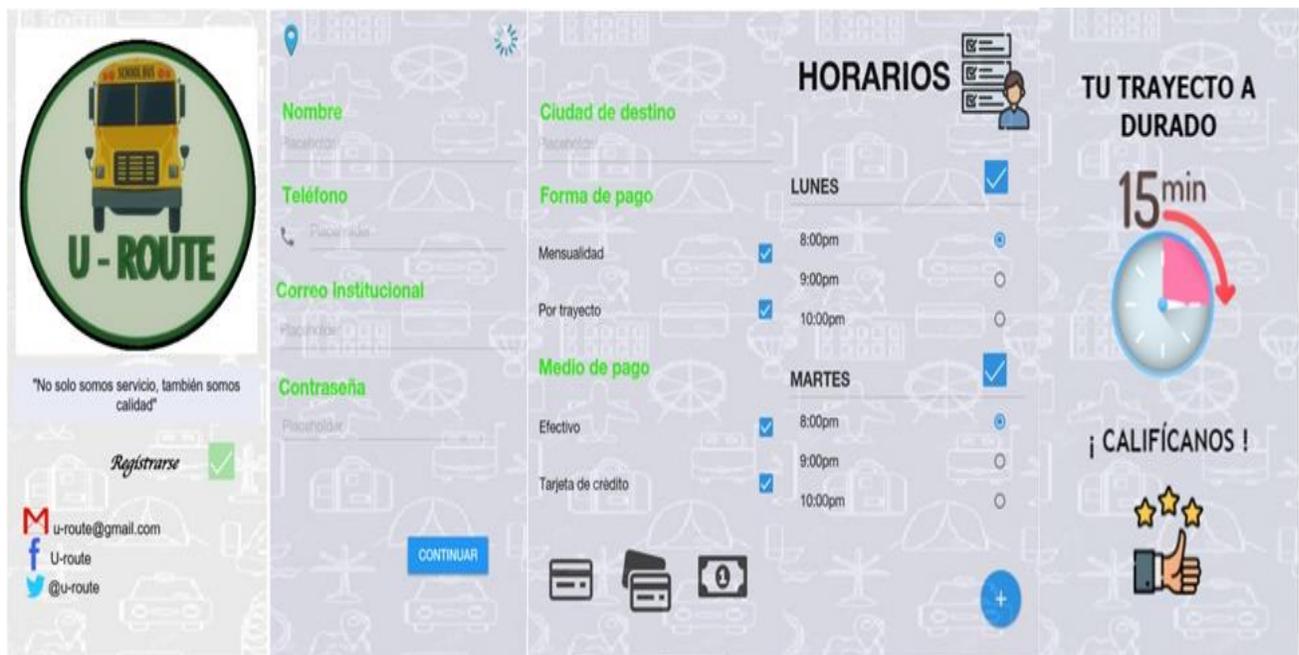


Ilustración 1 PROTOTIPO, CREACION PROPIA

Para tener un servicio más óptimo y confiable para los usuarios, adaptamos esta plataforma en donde el estudiante debe registrarse por medio de su correo institucional creando un perfil lo que nos permitirá un servicio más personalizado, se le brindaran opciones de pago según la comodidad económica de cada uno, adicional pensando en las comodidades de todos nuestros usuarios se crea un botón donde podrán reservar su cupo semanalmente desde donde tenga acceso a la navegación, en caso de que se le presente alguna novedad con su dispositivo móvil.

Con esta App amigable para los usuarios deseamos generar más confianza y efectividad en los servicios brindados a nuestros usuarios.

#### 4. MODELO LEAN CANVAS

LEAN CANVAS

PROBLEMA	SOLUCION	PROPOSICION DE VALOR ÚNICO	VENTAJA INJUSTA	SEGMENTO DE CLIENTES
<p>Top 3 problems</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Flotas y Autobuses con Altos costos</li> <li>* Falta de atención y pensamiento al usuario</li> <li>* Por la congestión de los transportes públicos, aumenta el tiempo</li> <li>* Inseguridad</li> </ul>	<p>TOP 3 CARACTERISTICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Servicio de transporte cómodo y seguro</li> <li>* Seguro y confiable</li> <li>* Servicio adsequible</li> </ul>	<p>MENSAJE ÚNICO, CLARO Y COMPLETO QUE INDICA POR QUÉ</p> <p>Esta APP genera en los usuarios una seguridad a la hora de viajar a sus hogares o a sus lugares de estudio, reduciendo tiempo y optimizando los costos que estos invierten diariamente</p> <p>Con estos resultados se pretende brindar al usuario mejor aprovechamiento de sus tiempos, y con esto contribuir a una mejora de su vida.</p>	<p>NO SE PUEDE COPIAR O COMPRAR FÁCILMENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Brinda transporte exclusivo, económico, confiable y cómodo</li> <li>* Servicio dirigido únicamente a universitarios</li> </ul>	<p>CLIENTES OBJETIVOS</p> <p>Universitarios ubicados en el sector de la Candelaria en la ciudad de Bogotá que habitan fuera de la ciudad</p>
	<p>CLAVES METRICAS</p> <p>ACTIVIDADES CLAVES A MEDIR</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Redes de distribución</li> <li>* Recurso Financiero e Intelectual</li> <li>* Marketing</li> <li>* Logística</li> <li>* Base de datos/servidor</li> <li>* Oferta</li> <li>* Personal calificado</li> <li>* Atención al cliente</li> </ul>		<p>CANALES</p> <p>CAMINO A CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Presencia en Redes sociales</li> <li>* Aplicativo</li> <li>* Presencia en grupos comunicativos de la Universidad</li> <li>* Voz a voz</li> </ul>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Costos de personal</li> <li>* Costos de compra de materia prima ( Vehiculos, Gasolina, Seguros, etc)</li> <li>* Desarrollo de la App</li> </ul>		<p>FLUJOS DE INGRESO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Ingreso de pagos por viajes</li> </ul> <p>MERCADO</p>		

Ilustración 2 MODELO LEAN CANVAS, CREACION PROPIA

## 5. DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL CLIENTE

Los clientes potenciales para U-ROUTE son los estudiantes de las jornadas Diurnas y Nocturnas, tanto femeninos como masculinos de las universidades ubicadas en el sector de la candelaria- centro que viven fuera de Bogotá, se encuentren en un rango de edad entre 16 y 40 años y no cuentan con medios de transporte propio por lo cual su vida personal se ve afectada debido a que su tiempo libre es muy corto. Adicional a esto son personas con ingresos económicos medios estrato 2 y 3, el recurso promedio destinado para el desplazamiento a la universidad se tiene contemplado en \$15.000.

## 5.1 MAPA DE EMPATÍA

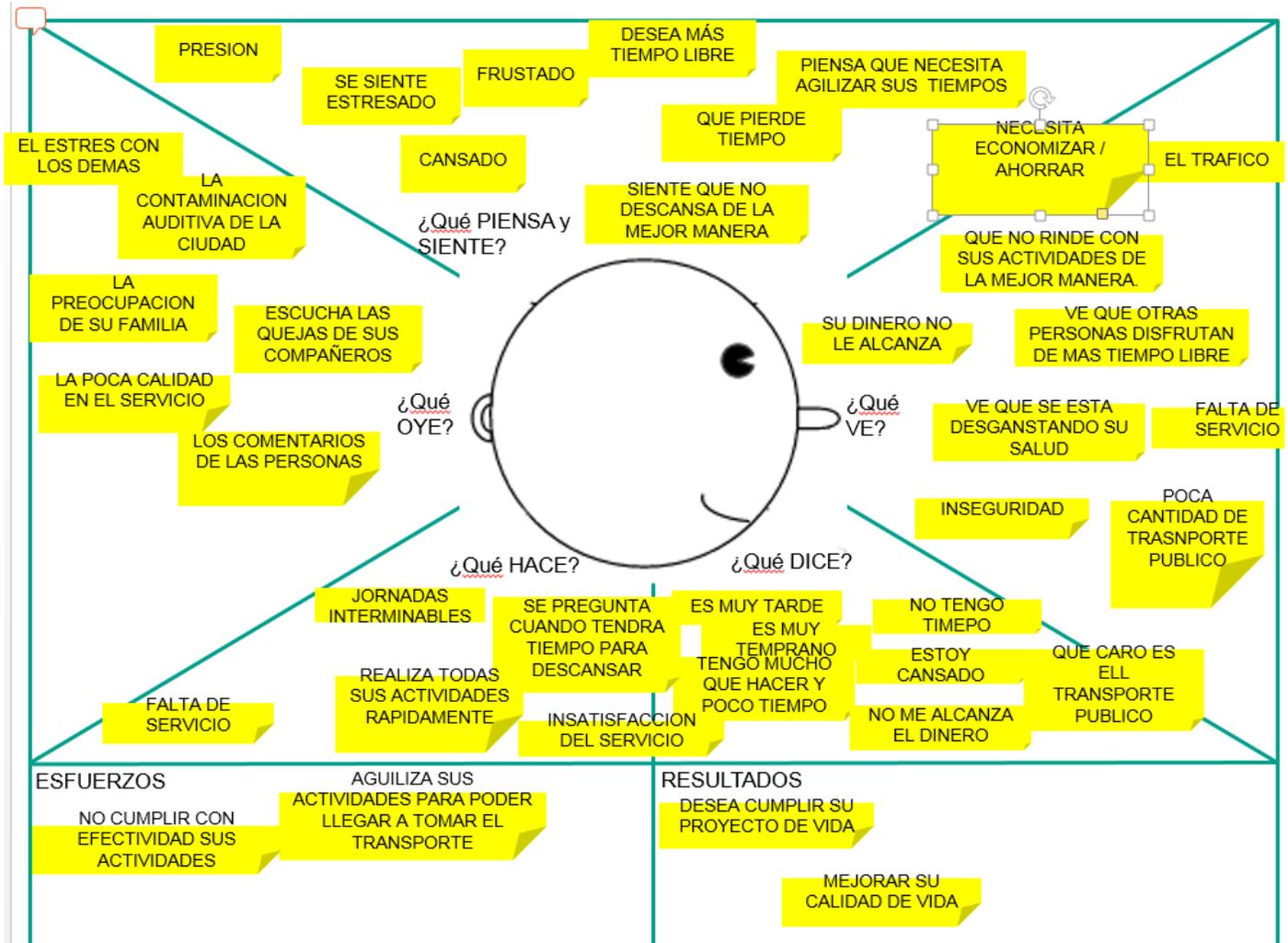


Ilustración 3 MAPA DE EMPATIA, CREACION PROPIA

## 6. VALIDACIÓN DE IDEAS

Realizamos 26 Entrevistas a estudiantes de la CUN, de los cuales 18 eran de la jornada Nocturna y 8 e la jornada Diurna, aquí establecemos dos de los comentarios de los estudiantes.

Testimonio Camila Morales.

Vivo en Faca (Facatativá) y actualmente estoy estudiando en la jornada nocturna presencial de la CUN, y salgo de clase la mayor de las veces a las 10, entonces me toca pedir permiso para salir más temprano por que los buses para Faca casi no pasan y para conseguir después es muy difícil, y como salgo temprano no termino los temas que tenemos que ver completos o no me entero de los trabajos que dejan al final de la clase. Es muy complicado y si sería chévere tener otra alternativa que nos sirva a los que no vivimos en Bogotá.

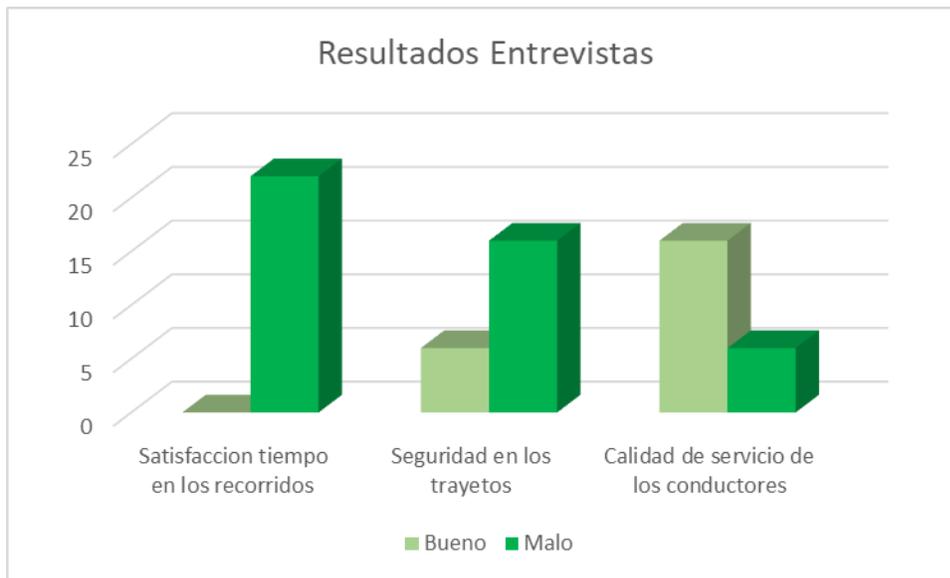
Testimonio Juan Carlos.

Yo vivo cerca de la virgen en Funza, casi que en el paradero de los buses y también estudió de noche. El tema es muy pesado por que como cuando ya es muy tarde no todos los buses van hasta al paradero a mí no solo me toca esperar si pasa el que tiene mi ruta sino también me toca preguntar si van hasta al paradero y ahí me puedo quedar un buen rato esperando que alguno se digne a cumplir con su ruta y me lleve a mi casa, si no me toca irme caminando desde donde me dejen pero puede ser peligroso.

## 6.1. HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN

Entrevista a estudiantes que cumplen con los requisitos, para aclarar aquellos sentimientos y emociones durante el proceso de desplazamiento de la universidad a sus hogares.

## 6.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS



### HALLAZGOS

Los estudiantes universitarios que viven fuera de Bogotá de las jornadas diurna y nocturna de las universidades del sector de candelaria-centro, sacrifican tiempo, dinero y bienestar para cumplir con sus obligaciones académicas ya que poseen una mayor carga que aquellos que viven en la ciudad, generando emociones negativas durante el proceso de desplazamiento.

## 7. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

### 7.1. IDENTIDAD ESTRATÉGICA

La identidad de U-ROTE, es ofrecer mucho más que ayuda a sus usuarios, estilo, confort y además reducir su frustración al usar el transporte público.

Seremos conductores responsables y disciplinarios, puedes solicitarnos a través de una aplicación móvil donde reservarás tu lugar y destino, donde podrás hacer uso de clase y confort en cada viaje. Viaja según tu estilo y presupuesto.

### 7.2. FUTURO PREFERIDO

Convertir a U-ROTE, para el año 2020 - 2025, en un negocio tan eficiente y con servicios tan requeridos para la movilidad de estudiantes en el sector de la candelaria, que llegue a ser utilizado por más gente incrementando los ingresos y servicios.

Y de esta forma llegar a ser un transporte muy utilizado, brindando confianza y seguridad, expandiéndonos a más universidades en la ciudad.

### 7.3. OBJETIVO

Posicionarnos en el mercado, aumentando la satisfacción de los usuarios frente a los demás medios de transporte, garantizando confianza y una óptima efectividad en el servicio. Por medio de estrategias que proporcionen calidad de vida, bienestar y salud, permitiéndonos llegar a ser líderes con altos estándares de calidad. Asumiendo una gran responsabilidad social, contribuyendo y participando en el desarrollo social.

#### 7.4. VALORES

- Igualdad y no discriminación: Promover igualdad en las personas por origen étnico, color de piel, religión, género, edad, religión, discapacidades, preferencias sociales, o cualquier otro motivo, generando un ambiente cómodo y libre de discriminación.
- Trabajo en equipo: Trabajar de manera conjunta coordinando esfuerzos para cumplir metas y objetivos en pro a la satisfacción de los usuarios.
- Honestidad y transparencia: Generar confianza a los clientes internos y externos, generando una estabilidad y mejor funcionamiento a todos sus componentes.
- Actitud de servicio: Realizar todas las actividades diarias en pro a la sociedad, con una vocación de servicios, recordando sus responsabilidades y obligaciones frente a esta.
- Compromiso y Responsabilidad social: Mejorar la calidad de vida, frente a la movilidad de las personas que estudian en Bogotá pero viven a los alrededores de la ciudad.

## 8. CONCLUSIÓN

U – ROUTE, logra solucionar a los estudiantes del sector de la candelaria una problemática de transporte que se evidencia en el día a día, ya que ya no será necesario que estos deban tomar servicios inseguros y que hacen demasiadas paradas, o que tengan que esperar en un punto sin policías o algún tipo de vigilancia buses que pueden tardar hasta 40 minutos en pasar, permitiéndoles tener tranquilidad para ellos y para sus familias, mejorando aspectos económicos, académicos y sociales para estos, en donde no solo se verá un medio de transporte sino calidad de servicio y seguridad a precios asequibles y pensados para estudiantes con estratos no muy altos y que necesitan tener que se piense en ellos y no solo en aquellos que viven dentro de Bogotá.

## BIBLIOGRAFIA

Bermúdez, t. (2019). Tabla de tarifas. Funza.

Juliana. (Marzo de 2019). Entrevista área administrativa (Laura, Entrevistador)

EDUCACION, M. D. (ABRIL de 2018). *SNIES*. Obtenido de  
<https://www.mineducacion.gov.co/sistemasinfo/Informacion-a-la-mano/212400:Estadisticas>