

## **Noviembre Rain**

Edwin Malagon.  
Yuliana Gutiérrez.  
Abril 23 de 2019.

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN.  
Negocios Internacionales. Adm empresas  
Opción de grado.  
Grupo: 10107.

## Tabla de Contenidos

Introducción.....	3
Justificación.....	3
Descripción del producto.....	4
Componente Innovador.....	5
Lean Canvas.....	6
Mapa empatía.....	7
Segmento de mercado.....	8-9
Cuestionario de entrevista.....	10-24
Conclusiones.....	24-29
Identidad estratégica.....	30
Misión.....	30
Objetivos (corte, mediano, largó plazo).....	30-31
Valores corporativos.....	31
Bibliografía.....	32

## INTRODUCCIÓN

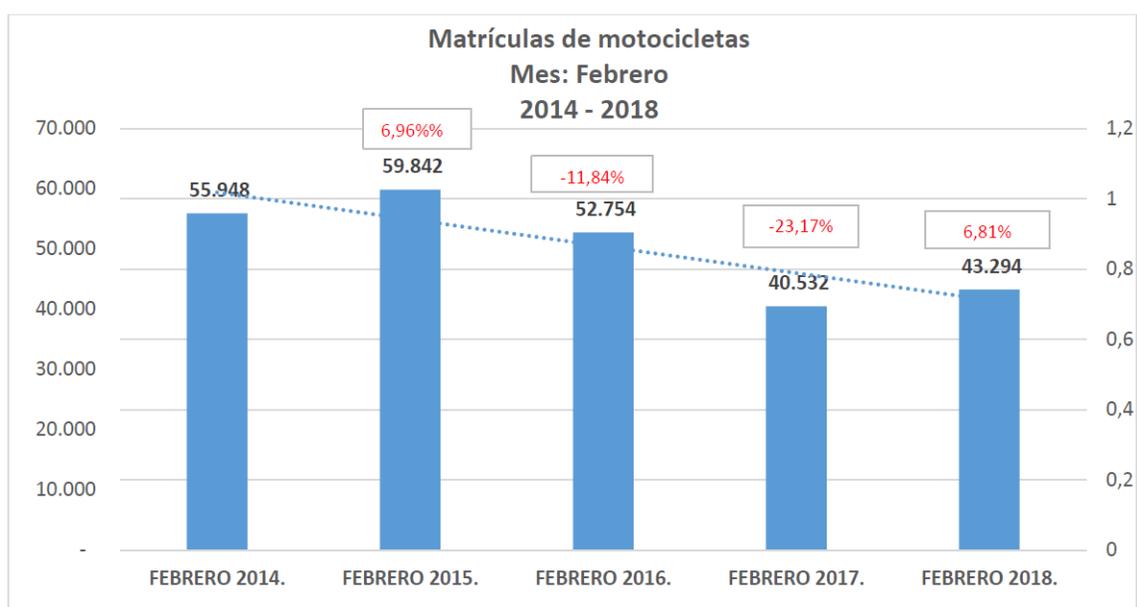
El contenido de la siguiente investigación busca mostrar la problemática que tienen los motociclistas cuando llueve, el cual logramos identificar a través de entrevistas realizadas. Como resultado nos afirma la veracidad del problema. En el siguiente fragmento tenemos la estadística del crecimiento de matrículas de motos en Bogotá, luego podemos ver la descripción de nuestro producto el cual es un techo portable para moto, lo que buscamos con nuestra idea innovadora es satisfacer la necesidad del cliente y dar solución a dicha problemática. Y por último encontramos la estrategia que tenemos para dar a conocer nuestro producto y tener un posicionamiento del mismo en el mercado.

## JUSTIFICACIÓN

por otra parte en el resultado de nuestras entrevistas y pruebas desarrolladas por nosotros mismos, identificamos es que los impermeables para motociclistas. Convencionales no protegen correctamente a los usuarios. Un 30% de la integridad física se ve afectada y eso sin contar de sus pertenencias como maletas, tulas o bolsas que pueda llevar con él en el momento de la lluvia. Según un estudio de la **Revista Publimotos**. En los dos primeros meses de 2018 se matricularon 84.780 motocicletas nuevas en Colombia, En los dos primeros meses de 2018 se matricularon 84.780 motocicletas nuevas en Colombia, una cifra que comparada con las 81.174 registradas en

el mismo período del año anterior, representa un crecimiento del 4,25% en el mercado con 3.606 unidades más. Bogotá es la primera ciudad del país en cuanto a motos matriculadas cuenta con una participación del 15,6 % en el mercado nacional.

Teniendo en cuenta lo anterior surge la necesidad de crear un producto innovador (techo portable para moto) que proteja la integridad del conductor como del pasajero y sus pertenencias de la lluvia. Elaborado en materiales livianos y con la facilidad de ser portable, para usarlo única y exclusivamente cuando llueve.



## **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

La idea surge inicialmente porque nosotros somos motociclistas en nuestra experiencia propia y en conversaciones con amigos y conocidos que también tiene este medio de transporte. Y que sufrimos cuando hay lluvias en Bogotá, al ser una ciudad tan inestable climatológicamente hablando porque en un mismo día en la mañana puede hacer sol y en la tarde o noche el mismo día puede llover, habremos usuarios que en ocasiones por el peso y la incomodidad de llevar el impermeable lo dejamos en la casa en una mañana soleada y “preciso “, esa tarde llueve o en el mejor de los escenarios así tengamos el impermeable convencional con nosotros el cual nos protege en un 70% de la lluvia pero nuestras pertenencias como las maletas se ven afectadas.

Al tener que vivir con esta problemática y después de debatir con amigos motociclistas surge la idea de nuestro producto. Para dar solución al problema, protegernos y satisfacer las necesidades de los motociclistas en Bogotá.

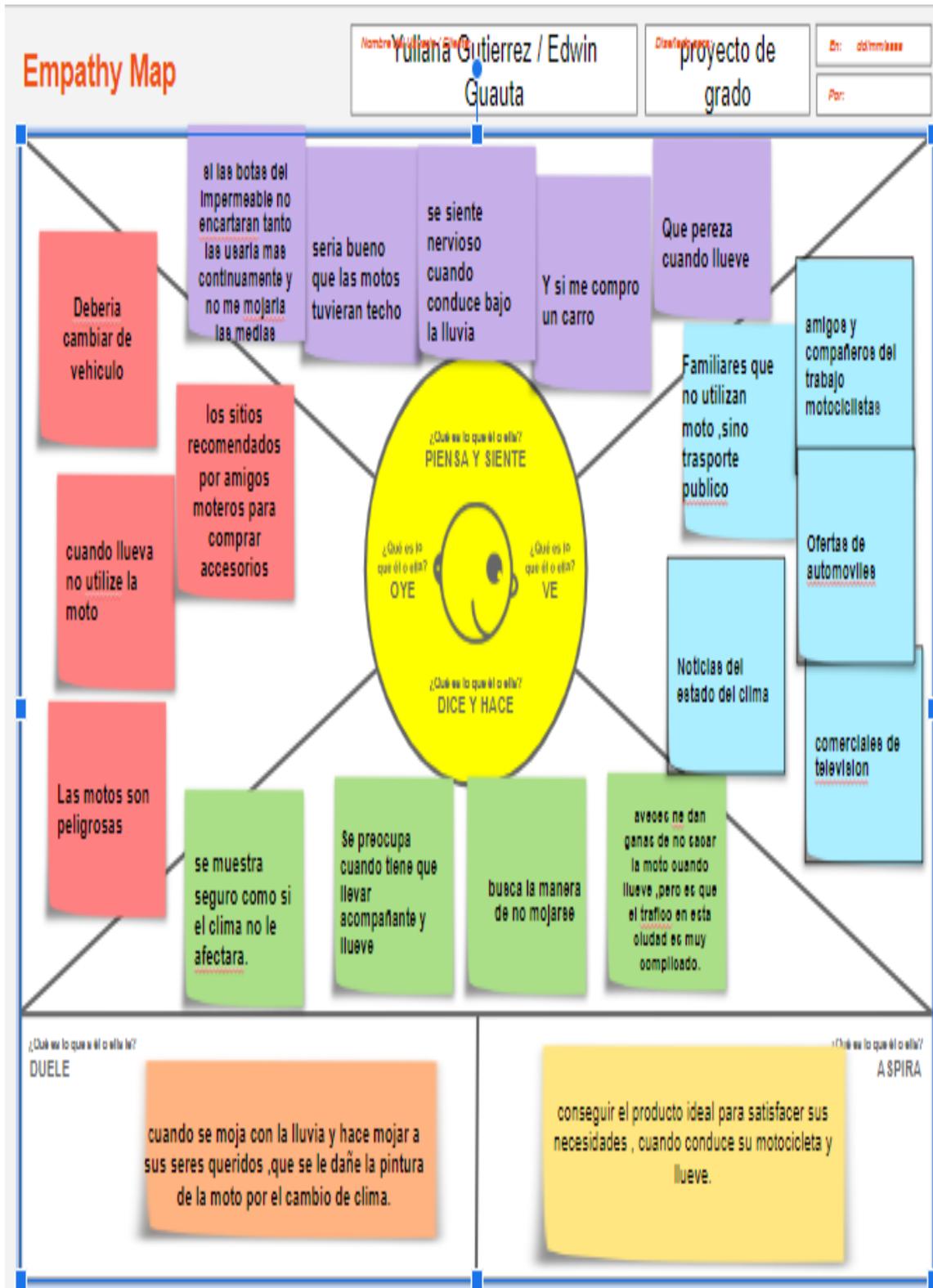
## **COMPONENTE INNOVADOR**

Al igual que todo negocio nuevo tiene sus riesgos lo que buscamos es minimizar este riesgo, haciendo inicialmente una pequeña inversión para la producción del prototipo y posterior mente manejando producción contra pedido mientras el producto se posiciona y genera una mayor rotación

### **COMPONENTE INNOVADOR DE LA IDEA DEL NEGOCIO**

<b>RED DE CONTACTOS</b>	<b>SERVICIO</b>	<b>CANAL</b>
<p>1. Se harán alianzas con empresas que lleven bastante tiempo en el mercado de impermeables para obtener un descuento en cuanto material</p>	<p>2. Los clientes se podrán comunicar por medio de redes sociales, paginas o líneas de atención</p>	<p>3. Se creara una página la cual ellos podrán ver nuestros diseños de igual manera podrán adquirir nuestro producto</p>
	<p>4. En el momento que ellos deseen adquirir el producto también se podrá a domicilio a si facilitara la compra del cliente</p>	

<p><b>PROBLEMA</b></p> <p>Generalmente los impermeables de los motociclistas no protegen en su totalidad al motociclista. Como el clima de Bogotá es variado, puede que en la mañana haga sol y en el mismo día en la tarde o en la noche llueve, hay días en los que los motociclistas se confían y no llevan el impermeable. Los impermeables son muy pesados y ocupan bastante espacio. La pintura del tanque de la moto se daña con la lluvia y el sol en exceso.</p>	<p><b>SOLUCION</b></p> <p>Es portable Liviano Aparte de proteger al conductor, al pasajero también va a proteger las principales partes de la moto.</p> <p><b>METRICAS CLAVE</b></p> <p>Hacer pruebas constantemente del desarrollo del prototipo como: -pruebas de seguridad. - pruebas de impermeabilidad - pruebas de estabilidad</p>	<p><b>PROPOSICION DE VALOR UNICO</b></p> <p>¿Qué ?El beneficio principal es que no se va a mojar porque va a tener todo el tiempo un sistema de protección para la lluvia en su moto. Cómo? Con un producto armable, liviano y seguro que va a tener todo el tiempo en su moto sin que ocupe mucho espacio. Porque? Se busca ofrecer un producto óptimo para la solucionar el problema de mojarse cuando se conduce motocicleta bajo la lluvia.</p>	<p><b>VENTAJA ESPECIAL</b></p> <p>Por qué es un diseño innovador, el cual va a proteger más que los diseños convencionales y va a permitir tener un diseño personalizado que se adapte a los gustos del cliente. Con facilidad y comodidad al momento de cargarlo.</p> <p><b>CANALES</b></p> <p>La publicidad se manejaría en sitios estratégicos, usando como plaza principal las zonas comerciales para motos. Permitiendo que los conductores prueben el producto y creando la opción de venta directa. Página web</p>	<p><b>SEGMENTO DE CLIENTES</b></p> <p>Comprador = motociclista</p> <p>Consumidor = <i>conductor</i> Usuario = : conductor y pasajero</p>
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b></p> <p>La materia prima que se va a utilizar para desarrollar el prototipo (tela liviana impermeable, varillas en aluminio, soportes metálicos, un cofre pequeño).mano de obra del diseñador gráfico y todo lo relacionado con la publicidad.</p>	<p><b>FLUJO DE INGRESOS</b></p> <p>Para el prototipo se solicita un préstamo por valor de 1, 000,000 a una entidad financiera. De ahí en adelante se trabajaría contra pedido para que el proyecto sea autosostenible, y con la utilidad de las primeras ventas se pagara el préstamo.</p>			



## **SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

### **Variables geográficas**

Zonas: Colombia, Bogotá, Restrepo, centro

Tamaño de la zona: menos de 200.000 habitantes

Densidad: Zona urbana

Clima: húmedo, frío

Edad: entre 20 y 48 años

Sexo: Hombres o mujeres.

Tamaño de la familia: entre 2 y 4 personas

Estado civil: Todos (Soltero, Casado, Divorciado y Viudo).

Profesión: Mensajeros, Domiciliarios, personas que utilizan la motocicleta como medio de transporte

Nivel de estudios: Básicos, medios y universitarios

### **Variables Económicas**

Nivel de Ingresos: Bajo, medio-bajo, medio-alto, alto.

### **Variables Psicográficas**

Clase social: Baja, media.

Estilos de vida: los motociclistas son personas independientes, arriesgadas, decididas, que les gusta la velocidad, las cosas des complicadas, pero con un buen estilo y comodidad.

### **Variables de comportamiento**

Momento de uso: Esporádico, cuando llueve.

Beneficios: Calidad, comodidad y seguridad

Nivel de uso: Usuario potencial

Frecuencia de uso: normal

Nivel de lealtad: Actualmente los consumidores compran al mejor postor, a quien le ofrece un producto de calidad a buen precio.

Disposición a la compra: alta debido a que es un producto útil e innovador

Actitud hacia el producto y/o servicio: Positiva

.

Nuestra plataforma cultural sería en la televisión, periódico, sitio web, y eventos gratuitos dentro de los centros comerciales para que la gente se dé cuenta de la gran utilidad del producto.

## CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

**Nombre:** Daniel Ibarra

1. ¿conduce motocicleta?
  - Si
2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?
  - los huecos en las vías y caerme por la lluvia
3. ¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de Transporte?
  - prefiero la moto porque me da pereza el transporte publico
4. ¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?
  - Con impermeable pantalón y chaqueta de vez en cuando botas.
5. ¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?
  - Cuando hay temporadas de lluvia procuro no dejarlo.
6. ¿En la siguiente escala de 1 a 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia su método de protección actual y porque?
  - porque no cubre en su totalidad y cuando llueve duro se pasa el agua
7. ¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección cuando llueve mientras conduce?
  - las carpas pero son incomodas para conducir
8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?
  - podría perder el diseño de la moto.

9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los Impermeables convencionales?
- si pero tocaría mirar si es cómodo para manejar
10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la protección De la lluvia cuando conduce su motocicleta?
- si me protege más que el sistema convencional yo diría que 250.000 pesos.

**Nombre:** Giselle Sanabria

1. ¿Conduce motocicleta?
- Si
2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?
- los otros carros y la lluvia
3. ¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de Transporte?
- la verdad cuando hay semanas que llueve mucho si prefiero dejar la moto  
En la casa y trasportarme en Transmilenio.
4. ¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?
- rara vez cuando me sorprende la lluvia impermeable (pantalón y chaqueta).
5. ¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?
- como mi moto tiene baúl debajo de la silla nunca lo saco.

6. ¿En la siguiente escala de 1 a 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia su método De Protección actual y porque?

- 6 porque igual uno se moja la cara las manos no cubren mucho

7. ¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección cuando Lluve Mientras conduce?

- hasta el momento no he visto, todos son iguales .

8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?

- jajajaja sería muy raro, pero si se pudiera sería bueno.

9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los Impermeables convencionales?

- si yo creo que si por lo menos las maletas.

10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la Protección de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- lo que me ahorraría en Transmilenio. Yo diría que hasta 300.000 pesos.

**Nombre:** Roy Mancera

1. ¿Conduce motocicleta?

- Si

2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?

- cuando llueve es terrible se pone todo muy liso

3. ¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de Transporte?

- me da un poco de pereza, pero aun así prefiero andar en moto.

4. ¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- con impermeable y botas como todo el mundo lo hace

5. ¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?

- es incómodo pero en temporadas de lluvia toca. Lo feo es cuando se olvida.

6. ¿En la siguiente escala de 1 a 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia su método de Protección actual y porque?

- 8 siempre ayuda bastante, aunque hay partes que se mojan, como la cara, las manos y Los morrales.

7. ¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección cuando Lluve Mientras conduce?

- sería bueno de pronto con los avances de la tecnología algún día se invente algo.

8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?

- sería horrible, no me gustaría.

9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los Impermeables convencionales?

- si casi como un parasol. Pero puede que se pierda visibilidad.

10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la Protección de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- lo que fuera necesario con tal de no mojarme, y si tuviera calefacción mucho mejor.

**Nombre:** Camilo Orjuela

1. ¿conduce motocicleta?

- Si

2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?

- la verdad nada soy muy des complicado y le tengo confianza a la moto.

3. ¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de Transporte?

- siempre la moto.

4. ¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- impermeable o si es leve sigo conduciendo así

5. ¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?

- cuando veo que está lloviendo mucho o varios días seguidos

6. ¿En la siguiente escala de 1 a 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia su Método de Protección actual y porque?

- por ahí 5 si ayuda pero siempre hay algo que se moja bien sea las medias, o el rostro.

7. ¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección cuando llueve Mientras conduce?
- sería genial, pero no he visto nada aun, las empresa que fabrican motos es en lo último que piensan.
8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?
- tocaría mirar que tipo de techo seria, con un buen diseño no sería tan malo
9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los Impermeables convencionales?
- de proteger si obvio. pero de pronto se perdería velocidad o Maniobrabilidad.
10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la Protección de la lluvia cuando conduce su motocicleta?
- por ahí 150.000 pesos, que es lo que cuesta un impermeable de marca un alpinstar que son como los más buenos.

**Nombre:** Andrés Rodríguez

1. ¿Conduce motocicleta?

- si

2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?

- los carros, los huecos, la lluvia la verdad soy nuevo en esto.

3. ¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de transporte?
- si me da un poco de miedo caerme .pero por mi lugar de vivienda me Toca, el transporte es complicado.
4. ¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?
- con las botas el pantalón y la chaqueta o a veces con una carpa que Tengo desde que andaba en bicicleta
5. ¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?
- procuro tenerlo amarrado en la moto porque con el clima de esta ciudad no se sabe
6. ¿En la siguiente escala de 1 a 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia su Método de protección actual y porque?
- yo creo que 9 .una vez se me quedo y la mojada fue tenaz.
7. ¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección cuando Llueve mientras conduce?
- no, pues solo he visto impermeables y carpas ,si sabe de uno me cuenta.
8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?
- eso depende del diseño.
9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los Impermeables convencionales?

- si mucho más, pero no se pienso que se perdería visibilidad.

10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la Protección de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- por hay entre 200.000 a 300.000 mil pero si en verdad viera que Protege, porque o sino sigo con el impermeable que me valió 80.000 y es bueno.

**Nombre:** Camila Molano

1. ¿Conduce motocicleta?

- no pero mi novio si

2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?

- que la motocicleta este buen estado mecánicamente

3. ¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de transporte?

- Prefiero elegir otro medio de transporte debido a que es más Cómodo y no me voy a mojar

4. ¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- Con el impermeable convencional

5. ¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?

- Depende del sí miro que es un día con sol no lo llevo, pero si esta un poco frio el día lo llevo

6. ¿En la siguiente escala de 1 al 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia su método de protección actual y por qué?

- Un 5 debido que el impermeable que utilizo no me cubre

Completamente

7. ¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección

Cuando llueve mientras conduce?

- Si

8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?

- Desde mi punto de vista no se vería mal claro esta si es un

tamaño moderado a la motocicleta

9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los impermeables convencionales?

- Si ya que este cubriría en su totalidad al motociclista puesto que

el techo tataría desde arriba donde viene el agua

10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la protección de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- Estaría dispuesta a invertir 230.000 debito que en promedio es

lo que vale el impermeable

**Nombre:** Karen Cárdenas

1. ¿Conduce motocicleta?

- si

2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?

- Que la demás personas sepan conducir o que tengan precaución a la hora de manejar

3.¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de transporte?

- Prefiero elegir la motocicleta debido a que es más cómodo para mi

4.¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- bolsas de plástico

5.¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?

- Casi nunca debido a que no tengo donde guardarlo

6.¿En la siguiente escala de 1 al 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia su método de protección actual y por qué?

- Un 6 ya que me mojo las manos y los pies por que las bolsas solo son para el cuerpo

7.¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección cuando llueve mientras conduce?

- Si

8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?

- No me gustaría debido a que perdería la forma de la moto

9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los impermeables convencionales?

- Tal vez si pero sería más costoso que comprar impermeables normales

10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la protección de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- Invertiría 100 ya que los plásticos son más baratos

**Nombre:** Camilo Rodríguez

1. ¿Conduce motocicleta?

- Actualmente no tengo pero maneje moto

2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?

- Que la carretera no tenga huecos

3. ¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de transporte?

- Prefiero taxi es más cómodo y no me mojo

4. ¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- No usaba nada

5. ¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?

- Nunca porque no me gusta cagar nada

6. ¿En la siguiente escala de 1 al 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia su Método de protección actual y por qué?

- 0 por que no llevaba nada porque era molesto cargar

7. ¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección Cuando llueve mientras conduce?

- Si

8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?

- No me gustaría debido a lo estético pero por otra parte a las personas como yo que no llevamos nada sería de gran ayuda

9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los impermeables convencionales?

- Si por que cubren completamente

10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la Protección de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- invertiría 250.000 puesto que sería de gran ayuda tenerlo todo el tiempo y yo no cargaría nada

**Nombre:** Santiago Medina

1. ¿Conduce motocicleta?

- si

2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?

- Que corra rápido y que sea de fácil manejo

3. ¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de transporte?

- Prefiero la moto ya que es más barato y cómodo para mi

4. ¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- Con el impermeable

5. ¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?

- Todo el tiempo lo llevo en el baúl

6. ¿En la siguiente escala de 1 al 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia su

Método de protección actual y por qué?

- Un 7 por que gran parte de mi cuerpo

7. ¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección

Cuando llueve mientras conduce?

- Si como una carpa

8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?

- Seria algo extraño porque no es común

9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los Impermeables convencionales?

- En parte porque el agua que cae de arriba nono caería pero los demás Carros nos mojarían

10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la

- invertirá 300.000 puesto que es una gran inversión

**Nombre:** Edwar Santana

1. ¿Conduce motocicleta?

- Si

2. ¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?

- Cuando llueve las carreteras son más lisas

3. ¿Cuándo llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de transporte?

- Prefiero otro medio de transporte porque voy con mi familia y no me mojo

4. ¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- Con el impermeable

5. ¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?

- Todos los días debido a que el clima varía mucho

6. ¿En la siguiente escala de 1 al 10 cuanto cree que lo protege de la lluvia

su método de protección actual y por qué?

- Un 3 por que no cubre completamente todo los ángulos

7. ¿Cree que podría existir un producto que le brindara mayor protección

cuando llueve mientras conduce?

- Si

8. ¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?

- Estéticamente mal porque pierde la forma de la moto pero  
Sería muy útil

9. ¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más

que los impermeables convencionales?

- Si ya que este cubriría en su totalidad al motociclista puesto  
que el techo taparía desde arriba donde viene el agua

10. ¿En promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la

Protección de la lluvia cuando conduce su motocicleta?

- Estaría dispuesto a invertir 280.000 debito que en  
Promedio del costo de un impermeable normal

<b>Pregunta 1:</b>	¿Conduce Motocicletas?	
<b>Objetivo:</b>	Identificar y perfilar a nuestros clientes potenciales	
<b>Tipo de pregunta:</b>	Respuesta abierta.	
<b>Conclusiones:</b> Un 90% de los encuestados conducen o ha conducido motocicleta y el otro 10% es usuario como pasajero.		

<b>Pregunta 2:</b>	¿Qué es lo que más le preocupa cuando conduce su motocicleta?	
<b>Objetivo:</b>	Identificar si la lluvia es un riesgo que afecta a nuestros usuarios a la hora de conducir	
<b>Tipo de pregunta</b>	Respuesta abierta.	
<b>Conclusiones:</b> Un 60% de nuestros encuestados les parece un riesgo conducir cuando llueve.		
<b>Pregunta 3:</b>	¿Cuando llueve prefiere conducir su motocicleta o prefiere usar otro medio de transporte?	
<b>Objetivo:</b>	Identificar que tanto afecta a nuestros usuarios el clima a la hora de escoger un medio de transporte a usar.	
<b>Tipo de pregunta:</b>	Respuesta abierta.	
<b>Conclusiones:</b> El 50% de los encuestados prefieren tomar un servicio opcional cuando llueve.		

--	--

<b>Pregunta 4:</b>	¿Cómo se protege de la lluvia cuando conduce su motocicleta?
<b>Objetivo:</b>	Identificar que accesorio utiliza nuestros usuarios cuando llueve.
<b>Tipo de pregunta:</b>	Respuesta abierta.
<b>Conclusiones:</b> el 90% de nuestros encuestados tienen un método de protección para la lluvia, el 80% utilizan impermeables convencionales y el 10% no se protege de la lluvia.	

<b>Pregunta 5:</b>	¿Con que frecuencia lleva su impermeable con usted cuando conduce?
<b>Objetivo:</b>	Identificar con qué frecuencia se le olvida a nuestros futuros clientes .llevar utensilios para protegerse de la lluvia.
<b>Tipo de pregunta:</b>	Respuesta abierta.
<b>Conclusiones:</b> el 70% de nuestros usuarios se ven sorprendidos cuando llueve repentinamente, debido a que solo lo llevan con ellos en temporadas de lluvia. El 30% son prevenidos y siempre llevan con ellos utensilios para protegerse de la lluvia.	

		¿Cree que podría existir un producto que le
--	--	---

<b>Pregunta 7:</b>		brindara mayor protección cuando llueve mientras conduce?
<b>Objetivo:</b>		Identificar y crear expectativas de nuestro producto.
<b>Tipo de pregunta:</b>		Respuesta abierta.
Conclusiones: un 90% de nuestros encuestados son optimistas y creen que se puede crear un producto que los proteja un poco más de la lluvia que los que existen en la actualidad. El 10% es negativo y piensan que no es posible innovar.		

<b>Pregunta 8:</b>		¿Cómo cree que se vería una motocicleta con techo?
<b>Objetivo:</b>		Identificar que piensan nuestros usuarios de la estética de nuestro producto.
<b>Tipo de pregunta:</b>		Respuesta abierta.
Conclusiones: el 50% de nuestros encuestados ven posible la opción de que nuestro producto se vea estéticamente bien y que no afecte la maniobrabilidad.		

<b>Pregunta 9:</b>		¿Si fuera posible que las motos tuvieran techo, cree que protegería más que los impermeables convencionales?
<b>Objetivo:</b>		Crear expectativa e identificar si nuestro producto les es confiable a nuestros clientes.
<b>Tipo de pregunta:</b>		Respuesta abierta.
Conclusiones: el 90% de nuestros encuestados están de acuerdo que nuestro producto los protegería más de la lluvia. Pero les queda la duda de cómo se implementaría.		

<b>Pregunta 10:</b>	¿en promedio cuanto estaría dispuesto a invertirle a un sistema para la protección de la lluvia cuando conduce su motocicleta?
<b>Objetivo:</b>	Identificar cuanto están dispuesto a pagar nuestros clientes por nuestro producto para tener una valor estimado de venta.
<b>Tipo de pregunta:</b>	Respuesta abierta.
Conclusiones: en promedio nuestros usuarios invertirían entre 200.000 a 300.000 en su protección para la lluvia, sería un precio de venta estimado.	

## Conclusiones

según las entrevistas realizadas el 90% de las personas piensan que los impermeables convencionales no protegen lo suficiente la integridad del motociclista, el 60% de los entrevistados piensan que se puede crear un producto que proteja mas que el impermeable convencional se genera expectativa y el 100% de los entrevistados invierten entre 200,000 a 300,000 pesos en su proteccion contra la lluvia esto nos deja una idea clara del rango en el que puede estar nuestro precio sugerido al publico.

## IDÉNTICA ESTRATÉGICA

Innovación, Comodidad y protección para que vivas las mejores experiencias en tu moto.

## **MISIÓN**

Brindar seguridad a las personas mientras conducen su moto en condiciones climáticas adversas con los más altos estándares de calidad y con diseños exclusivos.

Visión: Ser líderes en la fabricación, distribución e importación de impermeables con un producto innovador garantizando a nuestros clientes calidad y entrega oportuna.

### **Objetivos a corto plazo**

Dar a conocer y Posesionar nuestro producto en el mercado inicialmente en Bogotá con proyección al mercado nacional e internacional.

### **Objetivos a medio plazo**

Conocer gustos y preferencias de nuestros clientes habituales, buscando mejorar nuestro producto y así incrementar las ventas en un 30%. Para tener un negocio auto sostenible.

### **Objetivos a largo plazo**

Ser líderes en el mercado nacional, tener tiendas en las principales ciudades del mundo y con esto posesionar nuestro producto en el mercado internacional.

## **VALORES CORPORATIVOS**

### **Respeto**

En nuestra compañía es indispensable el respeto. Con nuestros clientes, y nuestros empleados y en especial el respeto con lo que hacemos.

Responsabilidad social: somos una empresa que busca contribuir en la calidad de vida de las personas de nuestra ciudad.

### **Máxima Calidad**

Somos una empresa que busca una mejora constante en nuestros procesos y en nuestro producto para llegar a la excelencia en la calidad.

### **Honestidad y Transparencia**

Son dos valores indispensables para nuestra compañía, honestidad y transparencia con nuestros empleados, clientes, proveedores y no tener competencia desleal.

### **Aprendizaje y adaptabilidad**

Sabemos que es fundamental, la mejora constante, tener la mente abierta y la capacidad de adaptarnos a los constantes cambio que el mercado exige.

VARIABLES	INTRODUCCIÓN	JUSTIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA	COMPONENTE INNOVADOR	LEAN CANVAS	SEGMENTACIÓN DEL	VALIDACIÓN DE LA IDEA
-----------	--------------	---------------	-------------------	----------------------	-------------	------------------	-----------------------

		IDEA DE NEGO- CIO				CLI- ENTE	
November Rain	1	2	5	3	3	5	

NOTA

3,2

### Bibliografía

DANIELCONSERVEMOS. (12 de 09 de 2017). CONSERVEMOS. Obtenido de Las cuentas del Agua! El consumo de los hogares colombianos:  
<https://www.conservemos.com/las-cuentas-del-agua-el-consumo-de-los-hogares-colombianos/>