

VISION LIMPIA Y SEGURA



OPCION DE GRADO 1

Docente:

LINDA BUSTOS

Participantes:

DORIS MARLEN BAUTISTA

LUISA FERNANDA SANCHEZ

GUILLERMO HERNANDEZ VASQUEZ

Bogotá D.C., 3 de Noviembre de 2018

Corporación Unificada Nacional de Educación superior

Contenido

INTRODUCCIÓN	4
1. JUSTIFICACION	4
2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES CUSTOMER DE DEVELOPMENT	5
2.1 Stake Holder	5
2.2 Identificación de las necesidades del Stake Holder (Hipótesis)	5
2.3 Identificación de los beneficios y expectativas (Hipótesis)	5
2.4 Identificación de las soluciones actuales (Hipótesis)	6
2.5 Análisis de las limitaciones, inconformidades y frustraciones (Hipótesis)	6
2.6 Mercado	6
2.6.1 Identificación de Tam, Sam y TM	7
3. Validación del Mercado	7
3.1 Formato entrevistas	7
3.2 Análisis de información de resultados	8
3.2.1 Validación de la identificación de las necesidades	8
3.2.2 Validación de los beneficios y expectativas	9
3.2.3 Validación de las limitaciones, inconformidades y frustraciones	10
3.3 Pentágono de perfilacion de clientes	11
4. Prototipo	11
4.1 Descripción del producto o servicio	12
4.2 Ficha Técnica del producto o servicio	12



5. Planeación Estratégica Generativa	12
5.1 identidad Estratégica	12
5.2 Futuro Preferido	12
5.3 Objetivos Empresariales	13
5.3.1 Objetivo general	13
5.3.2 Objetivos específicos	13
6 Análisis Macro entorno	14
6.1 PESTEL	14
6.2 PORTER	15
7. Conclusiones	15
8. Bibliografía	16

INTRODUCCIÓN

Este proyecto surge como una necesidad de un Stake Holder, donde se aplicó una entrevista con preguntas abiertas indicando cuál era su mayor necesidad frente a la accidentalidad en motos en la ciudad de Bogotá, evidenciando en su mayor participación la necesidad de falta de tener una visión clara al momento de conducir cuando está lloviendo.

1. JUSTIFICACION

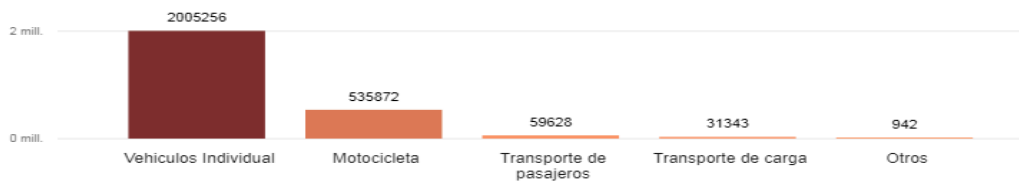
Debido a las estadísticas de accidentalidad de los motociclistas en la ciudad de Bogotá, se pudo evidenciar un comparativo de fallecidos en el periodo entre el 01 de Enero a 31 de julio de 2017-2018, mostrándonos un total de 306 víctimas de accidentes en el 2017 y 317 víctimas para el año 2018, en condición de moto en el 2017 con 105 víctimas y en el 2018 con 82 víctimas dejando como variación un resultado de -23 víctimas respecto al año pasado con un 21.90%, siendo el segundo después de los peatones en sufrir más accidentes en la ciudad de Bogotá

Condición	2017	2018	Variación	V%
NA		84	84	
Peatón	149	115	-34	-22,82 %
Usuario de bicicleta	33	26	-7	-21,21 %
Usuario de moto	105	82	-23	-21,90 %
Usuario de vehículo	19	9	-10	-52,63 %
Usuario otros		1	1	
Total	306	317	11	3,59 %

Víctima más representativa	%TC 2017	%TC 2018
Peatón	48,69%	36,28%
NA		26,50%
Usuario de moto	34,31%	25,87%
Usuario de bicicleta	10,78%	8,20%
Usuario de vehículo	6,21%	2,84%
Usuario otros		0,37%

En la siguiente grafica nos indican cuantas motocicletas se encuentra registrada en la ciudad de Bogotá

Vehiculos registrados



Parque automotor - nivel de motorización

Ciudad	Motocicleta	Total	% de las motos en el parque automotor
BOGOTA	535872	2633041	20

2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES CUSTOMER DE DEVELOMENT

2.1 Stake Holder

Motociclistas en la ciudad de Bogotá

2.2 Identificación de las necesidades del Stake Holder (Hipótesis)

se identifica que nuestro Stake holder “Motociclistas en la ciudad de Bogotá, necesitan:

- mas capacitación sobre normas y leyes
- Prudencia con el exceso de velocidad así se evitaran más riesgos
- Concientización sobre la importancia de la vida
- Elementos de protección más seguros
- Vías en buen estado

2.3 Identificación de los beneficios y expectativas (Hipótesis)

se idéntica que nuestro Stakeholder “Motociclistas en la ciudad de Bogotá” se benefician en :

- Adquiriendo conocimientos sobre normas y leyes y poder evitar accidentes
- Disminución de riesgo de accidentes
- Evitando daños psicológicos
- Minimizando el riesgo de vulnerabilidad al momento del impacto
- Disminuye la probabilidad del accidente y mejorar la movilidad

2.4 Identificación de las soluciones actuales (Hipótesis)

se encuentran en nuestros Stakeholder “Motociclistas en la ciudad de Bogotá” las siguientes posibles soluciones:

- Leer el código nacional de transitito y asistir a capacitaciones
- Reductores de velocidad y demarcación de vías
- Implementando campañas sobre la importancia de la vida e integridad física
- Comprando elementos certificados
- Informando y señalando los sitios donde hay los riesgos

2.5 Análisis de las limitaciones, inconformidades y frustraciones (Hipótesis)

Identificamos en nuestro Stakeholder “Motociclistas en la ciudad de Bogotá” las siguientes inconformidades:

- Falta de tiempo y cultura
- Mucho tráfico
- Gastos económicos
- Presupuestos
- No hay solución pronta y cuando llueve no se identifica el riesgo

2.6 Mercado

Psicografico: De acuerdo al Stakeholder se evidencia las siguientes conductas de los moteros: siempre andan con afán, algunos no respetan las señales de tránsito, no respetan a los peatones, no utilizan los implementos de seguridad.

Geográfico: Nos enfocamos en nuestros Stakeholder “Motociclistas” en la ciudad de Bogotá

Socioeconómico: podemos evidenciar que de acuerdo a tanta accidentalidad se está creando la cultura al cambio para evitar seguir cometiendo las mismas faltas, capacitándose, usando unos elementos más seguros.

2.6.1 Identificación de Tam, Sam y TM

TAM (Colombia) 7.200.000 Motociclistas

SAM (Cundinamarca) 2.356.908 Motociclistas

TM (Bogotá) 471,552 Motociclistas

3. Validación del Mercado

A continuación se evidencia las entrevistas realizadas al Stake Holder “Motociclistas en la ciudad de Bogotá”

3.1 Formato entrevistas

Anexo (Formato de entrevista)



OPCIÓN DE GRADO 1

ENCUESTA DE CARÁCTER ACADÉMICO

PARTICIPANTES

ESTA ENTREVISTA SE HACE CON FINES ACADÉMICOS CON EL OBJETIVO DE VERIFICAR LAS NECESIDADES QUE PUEDEN TENER LOS PARA DISMINUIR LOS ACCIDENTES DE TRANSITO

FECHA _____ GÉNERO M _____ F _____ EDAD _____

- > como se siente usted cuando conduce mientras está lloviendo

- > que dificultades tiene usted cuando conduce su moto cuando está lloviendo
- > como se sentiría usted si mientras llueve tuviera visibilidad y pudiera evitar el riesgo
- > que utiliza usted para mejorar la visibilidad cuando llueve ,Como se siente usted con esa situación actual
- > Actualmente como cree que se mejoraría la conducción cuando llueve
- > Cuáles cree que serían los factores que le ayudarían a mejorar la accidentalidad

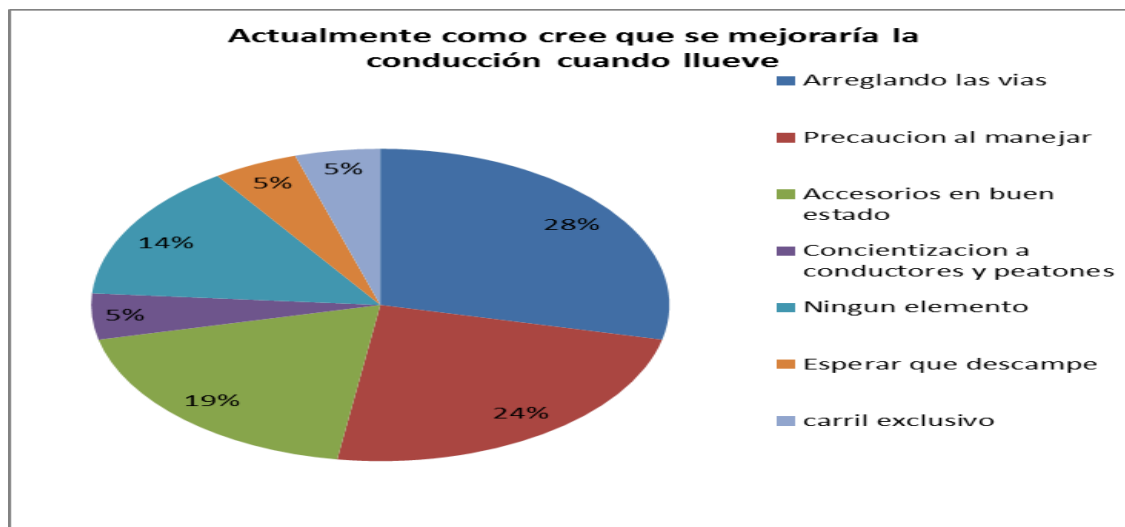
3.2 Análisis de información de resultados

Se presenta un análisis de los resultados que nos arrojaron las entrevistas realizadas.

3.2.1 Validación de la identificación de las necesidades

A continuación se desarrolla un análisis donde se comprobó las siguientes hipótesis

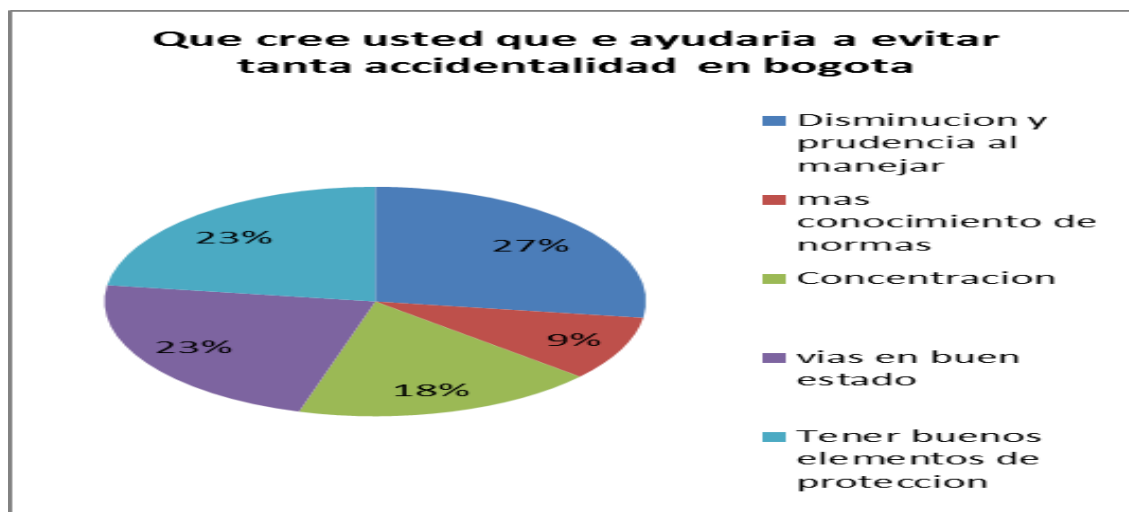
Hipotesis	Analisis
Mas capacitación sobre normas y leyes	Se comprobo que No lo identifican como una necesidad
Prudencia con el exceso de velocidad asi se evitara mas riesgos	Se comprobo que el 24% de los encuestados si lo identifican como una necesidad, por que al no tener prudencia se pueden generar mas accidentes
Concientización sobre la importancia de la vida	Se comprobo qu el 5% de los encuestados si lo identifican como una necesidad
Elementos de protección mas seguros	Se comprobo que el 19% de los encuestados si lo identifican como una necesidad, porque estos accesorios son los que los protegen ante cualquier impacto
Vías en buen estado	Se comprobo que el 28% de encuestados si lo identifican como una necesidad, son las principal razon de los accidentes



3.2.2 Validación de los beneficios y expectativas

A continuación se desarrolla un análisis donde se comprobó las siguientes hipótesis

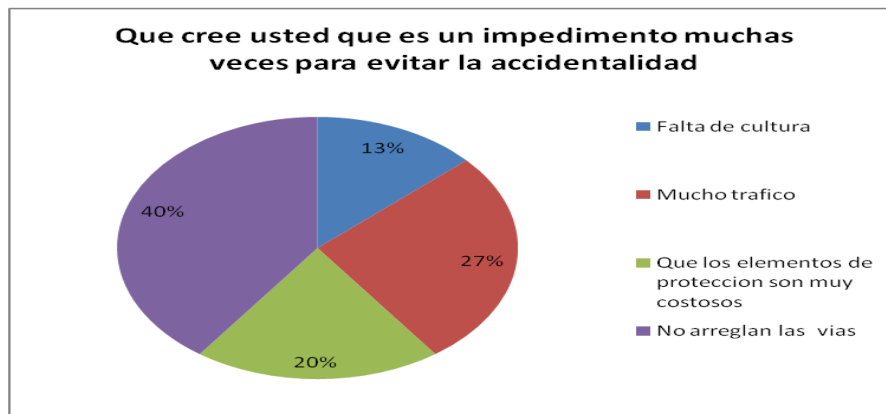
Hipotesis	Analisis
Adquiriendo conocimientos sobre normas y leyes y poder evitar accidentes	Se comprobo que el 13% de los encuestados si lo identifican como un beneficio ya que hay muchos moteros que no las conocen perfectamente
Disminución de riesgo de accidentes	Se comprobo que el 40% de los encuestados si lo identifican como un beneficio
Evitando daños psicológicos	Se comprobo que No lo identifican como un beneficio
Minimizando el riesgo de vulnerabilidad al momento del impacto	Se comprobo que el 23% de los encuestados si lo identifican como un beneficio, ya que estos accesorios protegen la integridad física
Disminuye la probabilidad del accidente y mejorar la movilidad	Se comprobo que el 23% de los encuestados si lo identifican como un beneficio, ya que la mayoría de accidentes son por las vías en mal estado



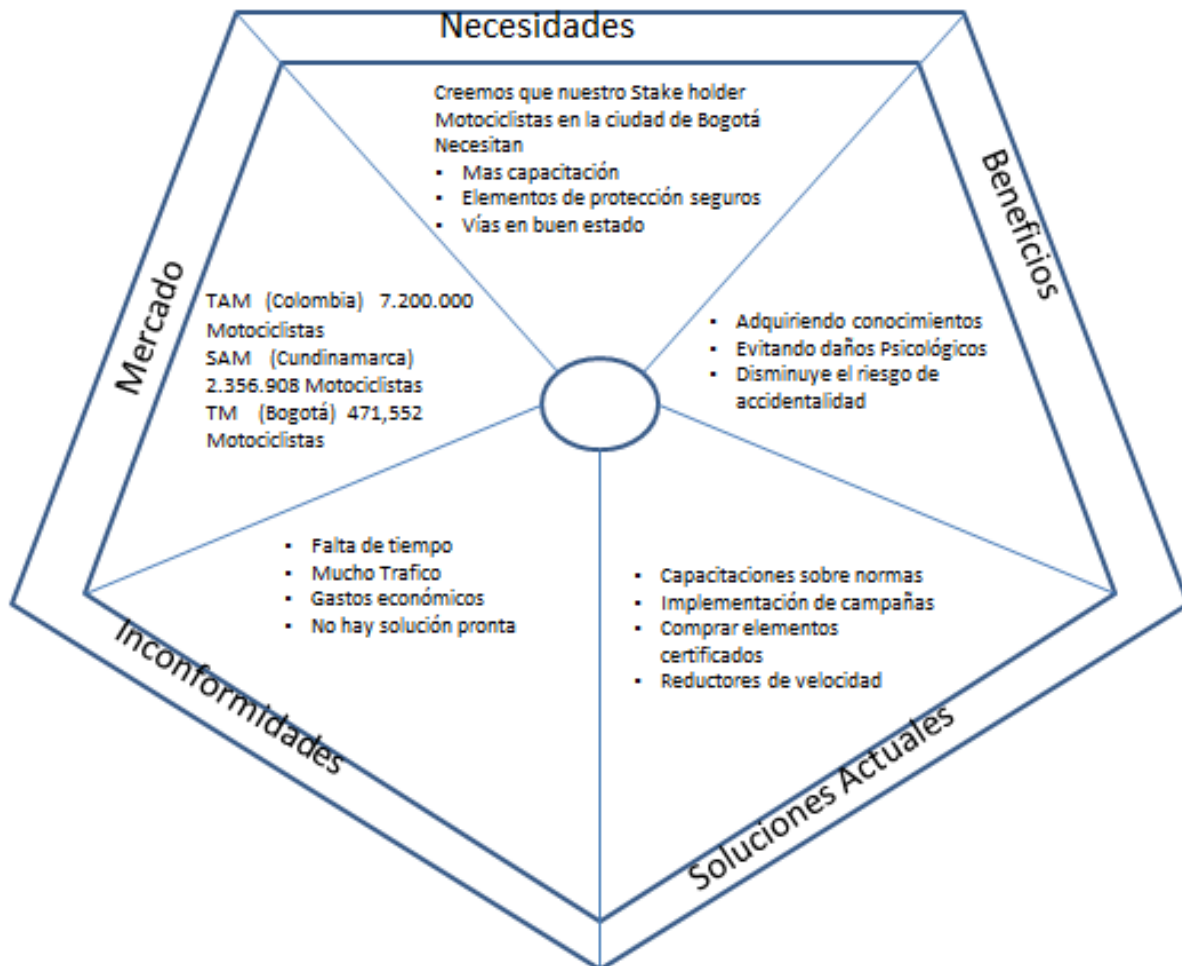
3.2.3 Validación de las limitaciones, inconformidades y frustraciones

A continuación se desarrolla un análisis donde se comprobó las siguientes hipótesis

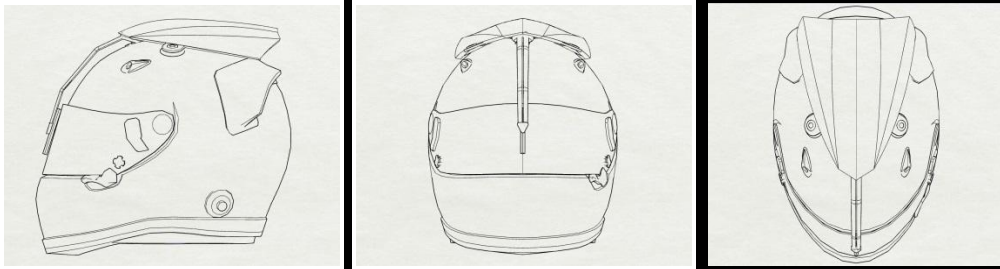
Hipotesis	Analisis
Falta de tiempo y cultura	Se comprobo que el 13% de los encuestados si lo identifican como una inconformidad ya que no cuentan con el tiempo necesario para asistir a capacitaciones
Mucho trafico	Se comprobo que el 27% de los encuestados identifican que el exceso de velocidad se debe a que en la ciudad se manejan horas donde hay demasiado trafico
Gastos económicos	Se comprobo que No lo identifican como una inconformidad
Presupuestos	Se comprobo que el 20% de los encuestados si lo identifican como una inconformidad por el alto precio de accesorios para motos
No hay solución pronta y cuando llueve no se identifica el riesgo	Se comprobo que el 40% de los encuestados si lo identifican como una inconformidad , la mayoría de las vías se encuentran en mal estado



3.3 Pentágono de perfilación de clientes



4. Prototipo



4.1 Descripción del producto o servicio

Limpia visor para cascos de Motocicletas con sensor detector de lluvias que mejora la visión del motociclista al conducir cuando está lloviendo, disminuyendo la probabilidad de accidentalidad por falta de visión clara.

4.2 Ficha Técnica del producto o servicio

FICHA TECNICA LIMPIA VISOR PARA MOTOS
DESCRIPCION DE PRODUCTO Limpia visor para cascos de Motocicletas con sensor detector de lluvias que mejora la visión del motociclista al conducir cuando está lloviendo, disminuyendo la probabilidad de accidentalidad por falta de visión clara.
CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO En invierno mejora la visibilidad
DATOS TECNICOS Limpia visor, Plumilla con sensor detector de lluvias , elaborado con Goma, Pasta, Sensores, Electricidad, tornillos plasticos, Baterias recargables
APLICACIONES Para todo tipo de motos, funcion automatica
MODO DE EMPLEO Instalar al casco mediante tornillos plasticos
CONSEVACION Y MANIPULACION Es un accesorio portable, con plumilla plegable

5. Planeación Estratégica Generativa

5.1 identidad Estratégica

Ser la mejor empresa en producción y venta de accesorios para motociclistas con altos estándares de calidad, innovación y seguridad a los mejores precios del mercado.

5.2 Futuro Preferido

Seremos una empresa reconocida en el año 2023 a nivel nacional como la empresa con un gran compromiso hacia los motociclistas, garantizando los servicios y mas altos estándares de calidad y seguridad en los accesorios de protección personal para motociclistas.

5.3 Objetivos Empresariales

5.3.1 Objetivo general

Ser en el 2023 la empresa líder en producción y venta de accesorios para motociclistas ofreciendo productos con altos estándares de calidad y precios asequibles a nuestros usuarios.

5.3.2 Objetivos específicos

Empresa líder en fabricación venta de accesorios para motociclistas

Comercial

- Realizar una investigación de mercado con una duración de tres semanas en la cual se les aplique una encuesta a los motociclistas

Administrativo y Tecnológico

- Administrar y controlar el manejo de una aplicación para realizar ventas

RRHH

- Garantizar que nuestro personal se encuentre capacitado para realizar sus labores y que cuente con todos los elementos de protección.

Producción

- Aplicar las mejoras utilizando un método de monitoreo para asegurar que se está llevado a cabo de la forma correcta
- Aumentar el nivel de producción de los accesorios fabricados en un 20%

Financiero

- Aumentar las ventas mensuales de la empresa en un 30% durante el año 2019
- Expandir nuestros puntos de venta, abrir 6 sucursales más durante el año 2019

6 Análisis Macro entorno

6.1 PESTEL

PESTEL		
	POSITIVO	NEGATIVO
POLITICO	TLC: Consiste en un acuerdo comercial para ampliar el mercado de bienes y servicios, entre los países Positivo: Podemos obtener productos de alta calidad y hacer un producto que genere una muy buena competitividad	TLC: Por la volatilidad de la moneda serian productos de alto costo, por lo cual no se mantendría un precio sostenible al cliente, PIB la caída de esta nos afecta porque no hay productividad y los usuarios no consumen
ECONOMICO	sera un producto alcanzable a todos los estratos por su valor economico,.	DOLAR afecta de manera negativa el incremento del dólar por el pago de los productos que se deben importar y la consecuencia sería para nuestros clientes que el producto incrementaría el precio PIB la caída de esta afecta porque no hay productividad y los usuarios no consumen DESEMPLEO: Es un factor de muy alto impacto para el negocio ya que no generaría el volumen de ventas esperado para la sostenibilidad de la empresa
SOCIAL	Las motos son un medio de transporte que va crecimiento continuo, ya que facilita la movilidad y sus costos son mas economicos	La comercializacion de este producto no se enfocara en las ciudades calidas ya que las luvias son temporales
TECNOLOGICO	Es un producto innovador en el mercado Colombiano, ya que cuenta con sensor detector de lluvia.	No se tiene la certeza si el medio eléctrico que lleva nuestro producto cause algún perjuicio para la salud
ECOLOGICO	Se utilizara material reciclable como pasta, caucho Goma, Batería recargable	La cultura y educación de nuestros clientes para reciclar el producto cuando lo deje de usar y depositarlo en el lugar indicado.
LEGAL	1. Verificar disponibilidad de nombre en la cámara de comercio. 2. Diligenciar un formato de registro de matrícula mercantil y solicitud del NIT. 3. Pagar los derechos de registro de registro de matrícula mercantil. 4. Presentar los requisitos legales y tributarios y, dirigirse a la DIAN para tramitar el RUT. 5. Presentar el acta de constitución y los estatutos de una sociedad en una notaría y firmar una escritura pública de constitución 6. Registrar en la secretaria de hacienda y se debe diligenciar el registro de industria y comercio, significando el permiso del suelo y luego tramitar la licencia sanitaria y la de seguridad cuando estos documentos sean aprobados se dará inicio el funcionamiento de la empresa.	no cumplir con la documentación reglamentaria podría exponer a sanciones legales que llevarían al cierre del establecimiento y la quiebra

6.2 PORTER

Amenaza de los nuevos competidores

Gafas Bertoni, Carchet, Harley
Davidson, Facilla, Qubeat

Poder de Negociación de los proveedores

Alto, por que se cuenta con varios
Proveedores que nos pueden suministrar
el producto

Rivalidad entre los competidores existentes

Vendedores de Accesorios para Motociclistas

Poder de Negociación de los clientes

Alto, por que se cuenta con un alto
porcentaje de motociclistas el cual va
incrementando

Amenazas de productos y servicios sustitutos

Productos antiempañantes para visores, Gafas

7. Conclusiones

Una vez realizado este trabajo, se puede evidenciar la necesidad de los motociclistas frente a la alta accidentalidad en la ciudad de Bogotá debido a que no cuentan con los elementos de protección seguros, no cuentan con la suficiente capacitación sobre normas.

Validando las entrevistas realizadas arrojó resultados de los cuales se pudo concluir el producto que se acoplaba a la necesidad del Stake Holder.

Anexos

Entrevistas

Pentágono Inicial

8. Bibliografía

Caracol.com.co/radio/2017/07/04/nacional/1499199041_053652.html

https://www.google.com.co/search?q=limpiar+visor+para+motos&tbm=isch&source=lnms&sa=X&ved=0ahUKEwj1vb-wgqfeAhXIu1MKHV8yDU8Q_AUICigB&biw=1366&bih=657&dpr=1#imgrc=_w4O71YVtvkQDM:

https://www.google.com.co/search?q=limpiar+visor+para+motos&tbm=isch&source=lnms&sa=X&ved=0ahUKEwj1vb-wgqfeAhXIu1MKHV8yDU8Q_AUICigB&biw=1366&bih=657&dpr=1#imgrc=SfHn32oGCxbOPM: