

UpCar Colombia

Jhossuar Escorcia, Frank Sanjuan, Seferino Arroyo
CORPORACION UNIFICADA NACIONAL "CUN" | CREACIÓN DE EMPRESAS II

COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo Jhossuar Escorcía identificado con C.C 1.127.591.677 estudiante del programa de Ingeniería de Sistemas, Seferino Arroyo con C.C estudiante del programa de Ingeniería de Sistemas y Frank Sanjuan con C.C 72.275.425 estudiante del programa de Administración de Empresas declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directos legales, económicos y administrativos sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.

Resumen

El proyecto que se desarrolla a través de este documento tiene la finalidad de presentar componentes principales para la creación de esta nueva idea de negocio que se está emprendiendo, esta nueva empresa específicamente en el área de prestación de servicio como es la APP de servicios más utilizados para el aseo y mantenimiento del auto en general en su lugar de preferencia y confianza, pago de impuestos vehiculares, pagos de SOAT, revisiones tecno mecánicas. Al igual que en todo proyecto nuevo a emprender se analizan las variables que este involucra como son: La investigación de Mercados, Logística, Costos, etc.; con el fin de tener una visión clara del desempeño a futuro y satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes.

Contenido

COMPROMISOS DEL AUTOR	1
Resumen.....	2
Segmento de Mercado	6
Propuesta de Valor.....	6
Descripción de Idea de Negocio	7
Arquitectura Del Servicio:	7
Costo y Precio.....	8
Mecanismos de Entrega.....	8
Recursos	9
Fidelidad.....	9
Cadena.....	9
Modelo de Negocio de Ventas por Internet	9
¿Como Captará sus Clientes Según el Modelo de Ventas por Internet Escogido?	9
¿Como y que Alternativas Ofrecerá a los Clientes Según el Modelo de Ventas por Internet Escogido?.....	10
¿Como Cerrara la Venta por Internet y Cuales Podrían ser los Métodos de Pago Utilizados Acorde al Modelo?	10
Innovación Sostenible	10
Producto o Servicio	11
¿El producto tiene un ecodiseño?.....	11
Marketing.....	11
¿Realiza Algún Tipo de Campaña que Favorezca el Medio Ambiente?	11
¿Qué Medios de Transportes Utilizará?.....	11
¿Qué Materiales Utiliza Para las Actividades de Marketing?	11
Identifique Quien es su Competencia	11
Defina Variables Importantes Para su Idea de Negocio.....	11
Dele un Valor de 1 a 5	12
Desarrolle la Estrategia con Su Explicación de (Incrementar, Reducir, Eliminar o Mantener)	12
Desarrolle Estrategias Claras con Respecto a las Variables Importante Que van a Diferenciarlo con su Competencia:.....	12
Poder de Negociación con los Clientes	13
Poder de Negociación con los Proveedores.....	13
Amenaza de Productos Sustitutos	13

Amenaza de Productos Entrantes	13
Rivalidad Entre los Competidores	13
Marketing Mix 5.1	14
Estrategia De Productos para Clientes	14
Calidad Producto	14
Diseño	14
Servicio	14
Portafolio.....	15
Estrategia De Precios.....	16
Precio de Penetración	16
Precio de Descrime:	16
Precio Psicológico:.....	16
Precio de Paquete	16
Precio Geográfico	16
Estrategia de Comunicación.....	17
MARKETING MIX.....	18
Diagnóstico Del Mercado	19
Identificación del Sector.....	19
Identificar Marcas de Competencia:	19
Realidad Psicológica de la Marca	20
Percepción de las Marcas y Competencias	20
Variables del Neuro Marketing	20
Posicionamiento	20
Top Of Mind:	20
Top Of Heart:.....	20
Realidad Material De la Marca.....	20
Estrategia de Comunicación.....	21
Plan de Marketing Digital	22
Landing Page	22
url: https://jhossuarescorcia.wixsite.com/upcarcolombia	22
Landing Page Movil	23
Métricas Claves	24
Localización del Proyecto	25

Ingeniería del Proyecto 26

Bibliografía 27

Segmento de Mercado

Personas de todos los estratos sociales y empresas de todos los regímenes que cuenten con Tablet, Celulares Smartphone o iPhone para que puedan hacer uso de la App.

Propuesta de Valor

El presente proyecto se desarrolla orientado a la creación de una App descargable en los teléfonos Smartphone, Tablet y iPhone para personas de los estratos 1.2.3.4.etc y todas las empresas sin importar tamaño, forma jurídica, etc., que no tengan el suficiente tiempo para llevar sus vehículos al mantenimiento o autolavado de su preferencia, sea carro o moto, reparación de cualquier tipo, tramites del SOAT, revisiones técnico mecánicas, pago de impuestos vehiculares y cualquier trámite de índole vehicular. Agendando nuestro servicio de primera calidad garantizado, con rastreo de GPS en el tiempo y lugar exacto dándole al cliente satisfacción, confianza y esa experiencia en sus manos.

Descripción de Idea de Negocio

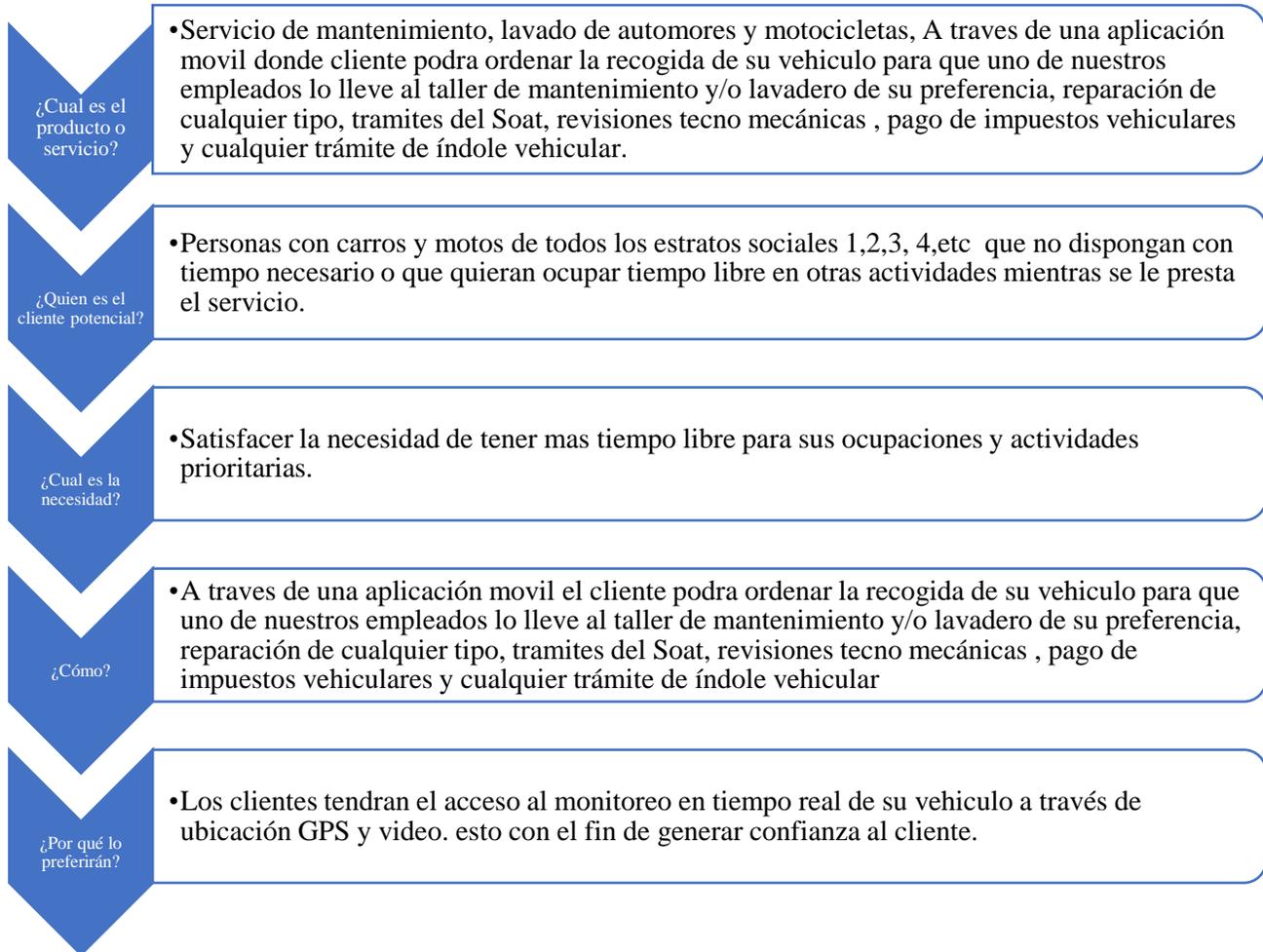


Ilustración 1

Descripción Idea de Negocio

Arquitectura Del Servicio:

Para poder utilizar nuestro servicio es necesario que la persona o la empresa cuente con un Celular Smartphone y Tablet Con Android 9.0 en adelante y Celular iPhone, tener datos o conectarse a una red Wifi para la utilización de esta cuando requiera el servicio.

Costo y Precio

Inicialmente se debe tener en cuenta los requerimientos de la App que queremos diseñar, teniendo eso claro se requiere una App segura, que sirva para plataforma IOS y Android por lo que se estiman los siguientes gastos: costos de Cotización de Servicios de Google Maps,

Se cobra un SKU de **geolocalización** por las solicitudes a la [API de geolocalización](#) .

Tabla 1

Costo Geolocalización

RANGO DE VOLUMEN MENSUAL (Precio por SOLICITUD)		
0-100 000	100,001–500,000	500.000+
0,005 USD por cada uno (5,00 USD por 1000)	0,004 USD por cada uno (4,00 USD por 1000)	Comuníquese con Ventas para conocer los precios por volumen

(Google, 2020)

Compra de Certificado SSL, Compra de Servidores Hosting, Dominios se cotizó con empresa Godaddy el cual ofrece un plan mensual integral de \$ 56.289 el cual incluye Sitios web ilimitados, Ancho de banda sin medición, Almacenamiento, ilimitado, Correo profesional gratis Prueba de 1 año, Dominio gratis con plan anual, 2x de potencia de procesamiento y memoria, Certificado SSL. consolidando un costo anual de \$ 675.468 en gastos de Hosting, Dominio y certificado SSL. (Godaddy, 2020)

Mecanismos de Entrega

La descarga de la App en Tienda Play Store y Apps Store totalmente gratis en el celular a la mano del cliente dándole la experiencia en sus manos.

Recursos

El negocio es sostenible porque ayuda a la preservación del medio ambiente y se aplica la campaña Cero Papel que manejan las empresas porque es totalmente Digital la Utilización de la App. Se va a mantener sostenible por las utilizaciones de esta, el Costo y el fácil acceso para satisfacer las necesidades de los clientes.

Fidelidad

El cliente se va a fidelizar teniendo un excelente servicio, manejando promociones y ofertas especiales de acuerdo con la demanda de esta, respuesta inmediata al servicio requerido, descuentos especiales el día del cumpleaños del cliente, manejo de combos en servicios especiales por empresas asociadas, manejo de convenios bancarios realizando pagos con tarjetas débito o tarjetas de crédito.

Cadena

Las alianzas estratégicas que se van a utilizar son Técnicas de Marketing Digital, en las diferentes redes sociales y demás, cuñas radiales, material PoP, Redes de Personas del Mercado Natural, Publicidad a través Influencers.

Modelo de Negocio de Ventas por Internet

El modelo de negocio de este proyectó es el Pear to Pear puesto que es un servicio que se le va a prestar además de personas naturales, a empresas ya constituidas legalmente.

¿Como Captará sus Clientes Según el Modelo de Ventas por Internet Escogido?

El cliente se captará por internet a través de estrategias de Marketing Digital, manejando clientes del mercado Natural, Base de Datos de Empresas Asociadas según su estudio de mercado y clientes fidelizados que manejen, publicidad digital en las diferentes

redes sociales por Internet y manejo de tarjeta virtual con la información de contacto. De igual forma algunas empresas con las que vamos a tener convenio nos suministrarán bases de datos para así trabajarlas a través de Telemarketing, Telemarketing, marketing digital, entre otras estrategias.

¿Como y que Alternativas Ofrecerá a los Clientes Según el Modelo de Ventas por Internet Escogido?

Se ofrecerá bajo la conexión del cliente en la App en tiempo y lugar real, ofreciendo el servicio con todas las garantías (Accidentes y Robos, según el modelo del vehículo) por parte de la empresa, llamar al empleado por llamada o Videollamada según lo que requiera el cliente en el momento de contactarlo.

¿Como Cerrara la Venta por Internet y Cuales Podrían ser los Métodos de Pago Utilizados Acorde al Modelo?

La venta por Internet se cerrará una vez el cliente confirme el servicio y el medio de pago que va a utilizar; estos medios de pagos pueden ser por tarjeta débito o crédito utilizando las plataformas de PayU, PSE, Billetera Tpaga, Baloto, Efecty, Supergiros, Gana, Transferencias Interbancarias a la cuenta Corporativa, entre otras.

Innovación Sostenible

Aquí pondremos en marcha el plan para preservar el medio ambiente en todos los campos para que los clientes y usuarios de la App vean el compromiso de la marca con el medio ambiente desde el punto de vista tangible e intangible.

Producto o Servicio

¿El producto tiene un ecodiseño?

Si tiene Ecodiseño Digital.

Marketing

¿Realiza Algún Tipo de Campaña que Favorezca el Medio Ambiente?

Si, al finalizar cada pedido requerido por el cliente en la App, saldrán mensajes de campaña de Preservación del Medio Ambiente y en su facturación también saldrán mensajes de preservación del medio ambiente.

¿Qué Medios de Transportes Utilizará?

Se utilizará motos y carros por medio de los empleados en buen estado y con sus revisiones Técnico-mecánicas con el fin de que estas no generen tanto Humo en el ambiente y contaminación acústica.

¿Qué Materiales Utiliza Para las Actividades de Marketing?

Se utilizará material Digital y publicidad en papel especial reciclable.

Identifique Quien es su Competencia

Mi competencia es Fitcars una nueva APP de lavado en seco y a domicilio. (Motor, s.f.)

Defina Variables Importantes Para su Idea de Negocio

Como en todo proyecto nuevo se analizan diferentes variables que son involucradas para el desarrollo de este como son: logística, costos, administración, investigación de mercado esto con el fin de definir el desempeño de la App en un futuro.

Dele un Valor de 1 a 5

Le doy un valor de 5 como el más alto puesto que tiene viabilidad la idea de negocio permitiendo un desarrollo en la economía colombiana incursionando en mercados vírgenes, generando empleo con personal calificado

Desarrolle la Estrategia con Su Explicación de (Incrementar, Reducir, Eliminar o Mantener)

Incremento en el mercado con precios de penetración y ofertas especiales. Reduzco el tiempo de las personas prestando el servicio, elimino excusas de la gente para que aproveche su tiempo libre, con su familia, amigos, etc.

Mantengo a mis clientes prestando un servicio de primera calidad al alcance de todos.

Desarrolle Estrategias Claras con Respecto a las Variables Importante Que van a Diferenciarlo con su Competencia:

Tabla 2
Estrategias

	Variable 1	Variable 2	Variable 3	Variable 4	Variable 5	Variable 6
Idea de negocio	APP	Auto Lavado	SOAT	Tecno mecánica	Mantenimiento	Pago De Impuestos
Competencia 1	SI	SI	No	No	No	No
Estrategia	App Híbrida (multiplataforma) e intuitiva para el cliente.	Servicio a Domicilio o Autolavado de preferencia por cliente	Paquetes con Descuentos y promociones con las mejores aseguradoras del país	Servicio a domicilio en el lugar de preferencia por el cliente o prestadores de servicios nuestros	Servicio a domicilio con el mecánico que prefiera el cliente o prestadores de servicios nuestros de	Servicio a Domicilio para pagar los impuestos vehiculares en las diferentes entidades de

confianza a petición del cliente.	recaudos a petición del cliente.
-----------------------------------------	----------------------------------------

Poder de Negociación con los Clientes

Los lectores electrónicos son nuestros principales clientes, las negociaciones serian seguras vía web por medio de nuestra App, vendedores calificados, con estudios y experiencia en comercio electrónico que permitan cerrar las ventas y negociaciones que se hagan por medio de esta misma.

Poder de Negociación con los Proveedores

El proveedor de servicios para satisfacer a los clientes con nuestra App en la nube será Godaddy el cual ofrece certificado de seguridad SSL y dominio web con el fin de tener los servicios de nuestra App en Internet y al alcance de nuestros clientes desde cualquier lugar.

Amenaza de Productos Sustitutos

Un producto sustituto es la competencia directa con FITCARS

Amenaza de Productos Entrantes

Apps más calificadas queriendo ser mejor en productos y servicios.

Rivalidad Entre los Competidores

la rivalidad se basará manteniendo activas las 5 P en las actividades de Marketing y Mercadeo.

Marketing Mix 5.1

Estrategia De Productos para Clientes

Calidad Producto

Altamente competitivo y con buenos estándares de calidad para ofrecer un servicio al cliente Eficiente y Eficaz.

Diseño

Diseño totalmente visible permitiéndolo al cliente buena visibilidad y familiaridad con la App en tiempo real y así no permitiendo el cansancio visual como otras App de la competencia.

Servicio

El servicio es totalmente personalizado y de buena calidad permitiéndole al cliente confianza y tranquilidad.

Portafolio

En la siguiente figura damos a conocer nuestro portafolio de servicio



MANTENIMIENTO



LAVADO



SOAT

Geolocalización

A domicilio o en
lavadero
preferido

Todo en una
APP



Convenio con
Aseguradoras
para tu SOAT



Estrategia De Precios

Precio de Penetración

Se empezará con un precio accesible a los clientes por valor de \$15.000 pesos el servicio para empezar a penetrar positivamente y alcanzar un buen impacto ante los clientes teniendo en cuenta el precio de la competencia.

Precio de Descreme:

No abra precio de descreme al inicio del lanzamiento de la App puesto que el impacto central será el precio de penetración más bajo que la competencia.

Precio Psicológico:

El precio Psicológico será el impacto conjunto con el precio de penetración puesto que será un excelente servicio al menor costo en comparación con la competencia.

Precio de Paquete

Se ofrecerá precio de paquete de acuerdo con la necesidad del cliente, se trabajará junto con el precio de penetración para alcanzar gran impacto mental en el cliente.

Precio Geográfico

Este precio se mantendrá igual hasta el momento ya que todo está en la misma región del país y así ganar más clientela ofreciendo el mismo excelente servicio en las diferentes ciudades de la costa y todo el Valle de Aburra Medellín -Antioquia.

Estrategia de Comunicación

La estrategia de comunicación será conjunta con la estrategia de mercadeo, marketing digital. Las primeras relaciones publicas serán las de nuestro mercado natural, las redes sociales ganando buen tráfico de clientes con estrategias de ventas digitales. El mercado natural generara una red de mercadeo con sus amigos para lograr expandirnos. Cuña radial en horas de alta frecuencia de oyentes junto con los boletines de prensa de los principales diarios de las ciudades donde iniciaría el funcionamiento de la App.

Tabla 3
Marketing Mix

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	Garantizar al cliente el servicio de domicilio para el lavado del vehículo o cualquier otro tipo de tramite vehicular.	Contactando a los clientes por la App y las diferentes estrategias de mercadeo y Técnicas de Marketing Digital.	Medios periodísticos y la Tv ayudarían a impulsar la marca y el mercado natural creando una red de mercadeo.	Para junio del 2021 se tendrán las primeras pruebas de utilización y funcionamiento de la App.	El proyecto comenzaría por la costa caribe, Medellín y el Valle de Aburra.	Se prolonga que los gastos de publicidad para iniciar sean de \$5.000.000
Producto	Dar a conocer el producto en la fecha estipulada de acuerdo con el cronograma.	Se logrará con el impulso de mercadeo y marketing.	Nos apoyaremos en los medios de comunicación y redes sociales.	Para el 22 de junio de 2021 se inaugurará el producto nuevo y con todos los estándares de calidad en el servicio.	El proyecto comenzaría por la costa caribe, Medellín y el Valle de Aburra	Se prolonga que el producto sea duradero y de alto rendimiento tecnológico.
Precio	Establecer un precio justo de penetración	Se logrará con el producto de alta calidad y fácil acceso	Nos apoyaremos en los medios de comunicación y redes sociales.	Para el 22 de junio de 2021 se definirá el precio de penetración	El proyecto comenzaría por la costa caribe, Medellín y el Valle de Aburra	Se prolonga que el precio de penetración sea de \$16.000
Promoción y Comunicación	Realizar un buen sistema de promoción por los diferentes medios y redes sociales	Se logrará siendo eficiente y eficaz con las estrategias de mercadeo y publicidad.	Nos apoyaremos en los medios de comunicación y redes sociales.	Para el 22 de junio de 2021 se tendrá de forma efectiva los diferentes impulsos e inauguraremos con precio de penetración.	El proyecto comenzaría por la costa caribe, Medellín y el Valle de Aburra	Se estima que las promociones de inauguración sean efectivas por todos los medios.

Desarrollo de la Marca

Diagnóstico Del Mercado

Identificación del Sector

Personas de todos los estratos sociales y empresas de todos los regímenes que cuenten con Tablet, Celulares Smartphone o iPhone para que puedan hacer uso de la App.

Identificar Marcas de Competencia:

Mi competencia es Fitcars una nueva APP de lavado en seco y a domicilio. (Motor, s.f.)

Soluciones Principales y Alternativas

Se ofrecerá bajo la conexión del cliente en la App en tiempo y lugar real, ofreciendo el servicio con todas las garantías (Accidentes y Robos, según el modelo del vehículo) por parte de la empresa, llamar al empleado por llamada o Videollamada según lo que requiera el cliente en el momento de contactarlo.

Tendencia del Mercado

La tendencia del mercado es en crecimiento real y semanal puesto que la fuerza digital de los negocios en estos tiempos son bastantes demandados.

Arquetipo de la Marca

Par esto es necesario la confianza del cliente en el transcurrir de los meses y años para ganar la confianza y fidelidad de este en la continuidad del negocio.

Realidad Psicológica de la Marca

Percepción de las Marcas y Competencias

La competencia tiene un servicio muy parecido en la actividad que nosotros vamos a desarrollar logrando nosotros tener un elemento diferenciador en el servicio al cliente.

Variables del Neuro Marketing

Las variables de este dependen de las emociones sensoriales que le emitamos al cliente a través de nuestra publicidad digital para impulsar la utilización de esta App.

Posicionamiento

Top Of Mind:

Se identificará en el cliente con encuesta de satisfacción y estudio de Mercado, Publicidad en los diferentes medios, etc.

Top Of Heart:

Se conseguirá cumpliendo con las políticas y Garantías de Calidad de nuestro Servicio al cliente en el tiempo que este lo requiera.

Realidad Material De la Marca

El presente proyecto se desarrolla orientado a la creación de una App descargable en los teléfonos Smartphone, Tablet y iPhone para personas de los estratos 1.2.3.4.etc y todas las empresas sin importar tamaño, forma jurídica, etc., que no tengan el suficiente tiempo para llevar sus vehículos al mantenimiento o autolavado de su preferencia, sea carro o moto, reparación de cualquier tipo, tramites del SOAT, revisiones técnico mecánicas, pago de impuestos vehiculares y cualquier trámite de índole vehicular. Agendando nuestro

servicio de primera calidad garantizado, con rastreo de GPS en el tiempo y lugar exacto dándole al cliente satisfacción, confianza y esa experiencia en sus manos.

Estrategia de Comunicación

Los lectores electrónicos son nuestros principales clientes, las negociaciones serian seguras vía web por medio de nuestra App, vendedores calificados, con estudios y experiencia en comercio electrónico que permitan cerrar las ventas y negociaciones que se hagan por medio de esta misma.

Para poder utilizar nuestro servicio es necesario que la persona o la empresa cuente con un Celular Smartphone y Tablet Con Android 9.0 en adelante y Celular iPhone, tener datos o conectarse a una red Wifi para la utilización de esta cuando requiera el servicio.

Plan de Marketing Digital

Landing Page

url: <https://jhossuarescorcia.wixsite.com/upcarcolombia>

Ilustración 2

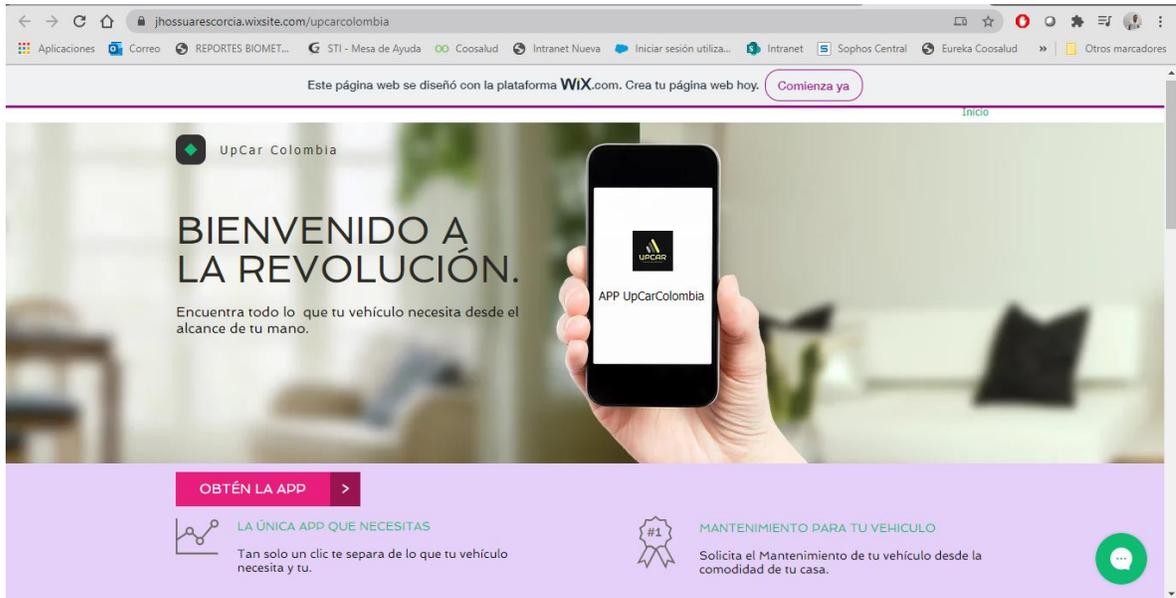


Ilustración 3

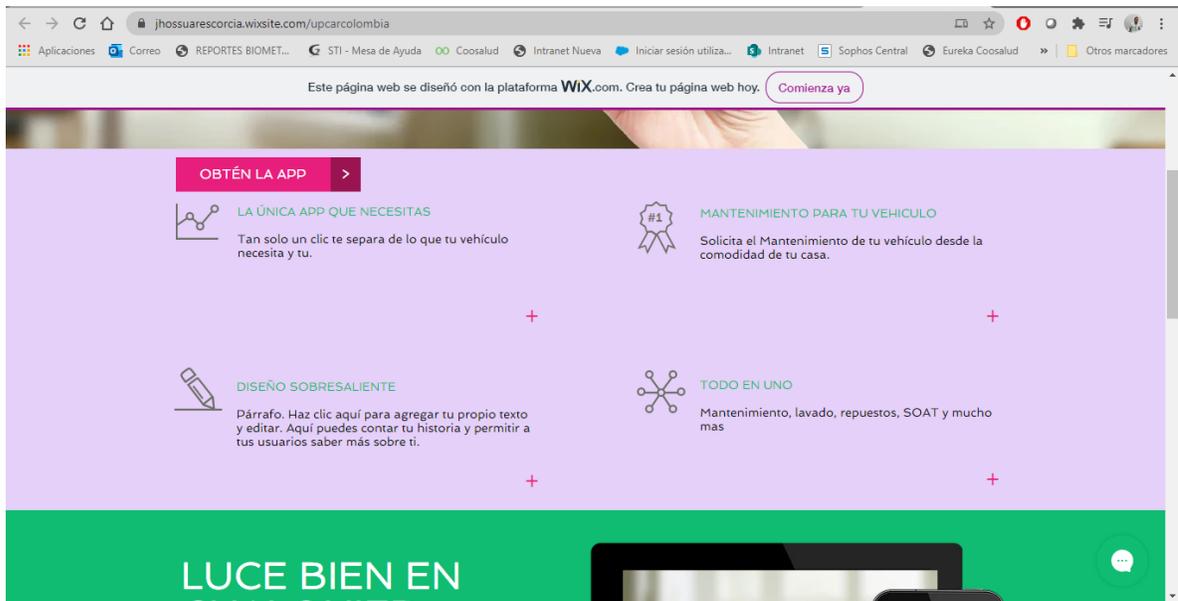
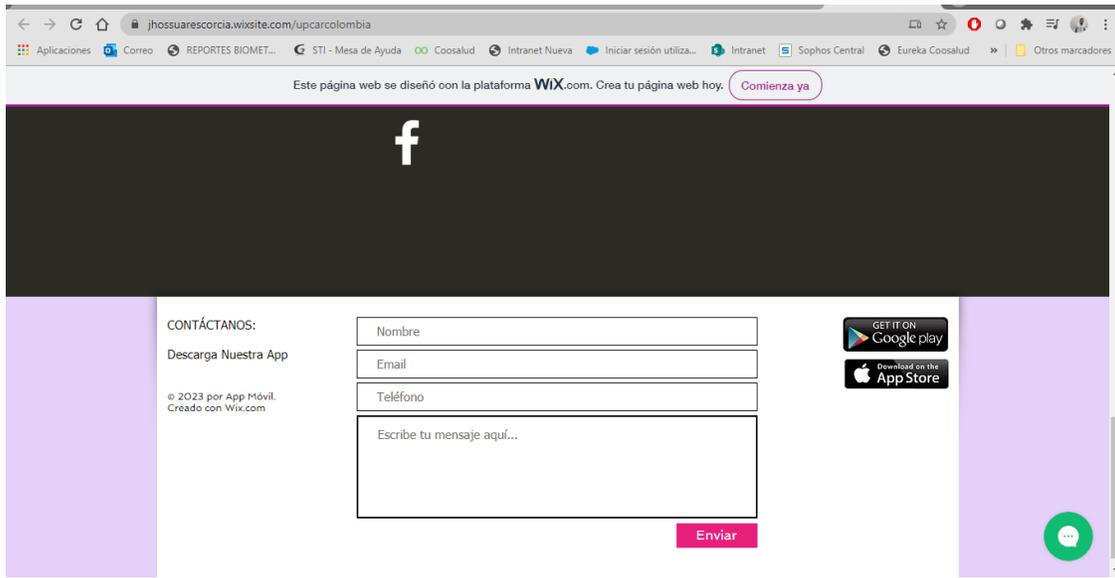


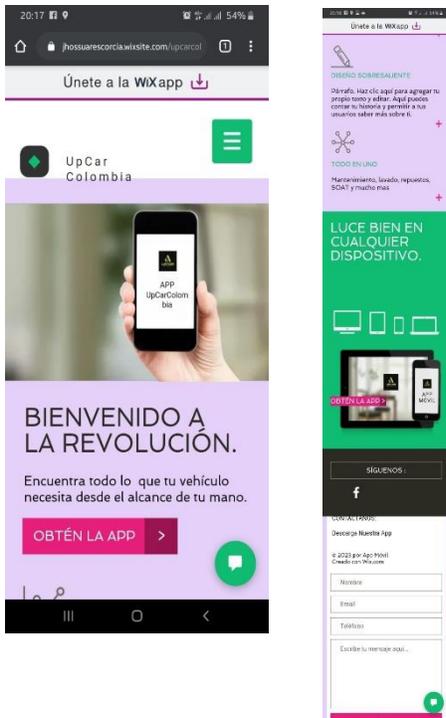
Ilustración 4



(Escorcia, SanJuan, & Arroyo, 2020)

Landing Page Movil

Ilustración 5



(Escorcia, SanJuan, & Arroyo, 2020)

Ilustración 6



Métricas Claves

Ilustración 7

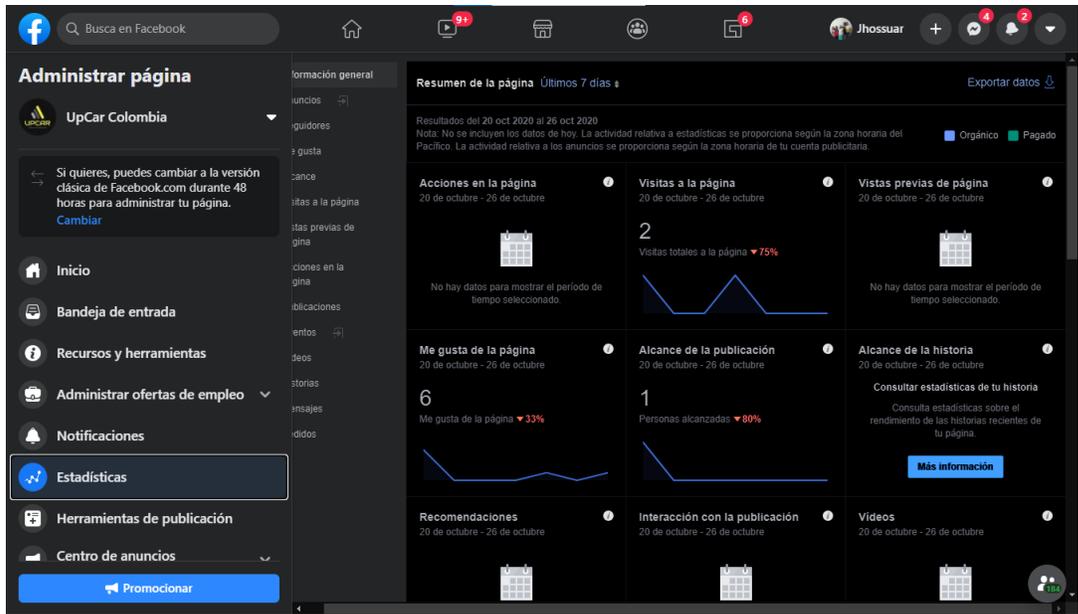
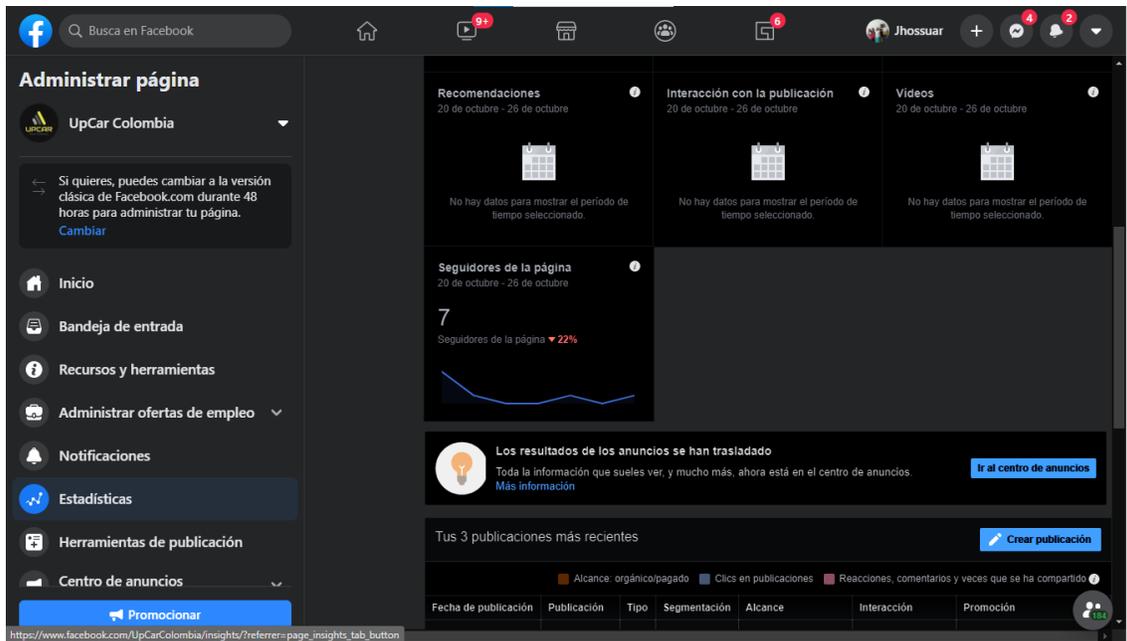


Ilustración 8



¹ (Facebook, 2020)

¹ (Facebook, 2020)

Localización del Proyecto

Tabla 4

Localización del proyecto

Tipo De Archivo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos Técnicos
Infraestructura	Sera un centro			<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de arriendo
Adecuaciones	de servicios con			<ul style="list-style-type: none"> • Minuta de Sociedad
	los equipos de			<ul style="list-style-type: none"> • Documentos
Maquinaria y Equipo	cómputo e informática necesario para realizar la operación diaria	3	\$5.000.000 c/u	Notariales de constitución empresarial
	Celulares,			
	Portátiles o			Facturas de Compras de los
Equipos de Comunicación y Computación	Computadores, Internet	3	\$2.500.000 c/u	equipos y Aporte de Socio
	Teléfono fijo	2	\$ 130.000 c/u	Facturas de Compra
Otros (Herramientas)	Papelería,			
	Artículos de Aseo, entre otros	3	\$ 500.000	Facturas de Compra

Gastos**Preoperativos****Ingeniería del Proyecto****Tabla 5***Ingeniería de UpCar Colombia*

Bien/servicio				
Unidades Para Producir				
Actividad del Proceso	Tiempo estimado de Realización(minutos/horas)	Cargos que Participan en la actividad	Número de personas que interviene por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquinas (Cantidad de productos/unidad de tiempo)
Actividad 1	8 Hrs	Asesor	2	2 computadores
Actividad 2	8 Hrs	Mensajeros	2	2 motos
Actividad 3	8 Hrs	Gerente	1	1 carro
Actividad 4	8 Hrs	Ing. de Sistemas	2	2 computadores
Actividad 5				
Actividad 6				
Total				

Bibliografía

Escorcía, J., SanJuan, F., & Arroyo, S. (Octubre de 2020). *Wix*. Obtenido de UpCar Colombia: <https://jhossuarescorcia.wixsite.com/upcarcolombia>

Facebook. (Octubre de 2020). Obtenido de UpCar Colombia: <https://www.facebook.com/UpCarColombia>

Godaddy. (2020). *Godaddy*. Obtenido de <https://co.godaddy.com/>

Google. (2020). *Developers Google*. Obtenido de <https://developers.google.com/maps/documentation/geolocation/usage-and-billing?hl=es>

Klaric, J. (2015). *Véndele a la mente, no a la gente*. México: Grupo Planeta.

Motor. (s.f.). *Motor Revista*. Obtenido de <https://m.motor.com.co/revista-motor/actualidad/tecnologia/aplicaciones-hechas-colombia-mantener-vehiculo-limpio-seguro/26920>