



Alquiler de autos “AUTOFREE”

En 4 ruedas no hay limites

Integrantes

- William meneses
- Sadir moya
- Miedis Palacio



AUTOFREECOL

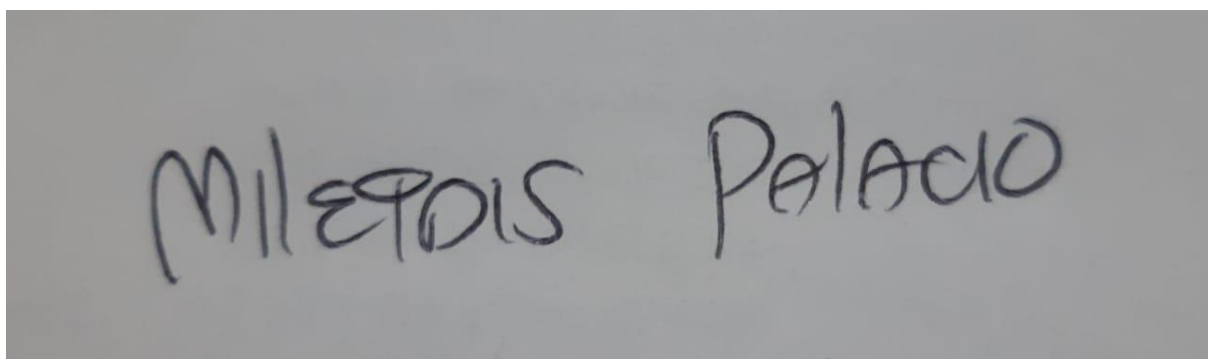


AUTOFREE

Yo, MILEYDIS DAYANA PALACIO DEL VALLE con cédula de identidad
1080423762 de NOMBRE DEL PROFESOR y alumno del programa académico
ADMINISTRACION DE EMPRESAS, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo 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:

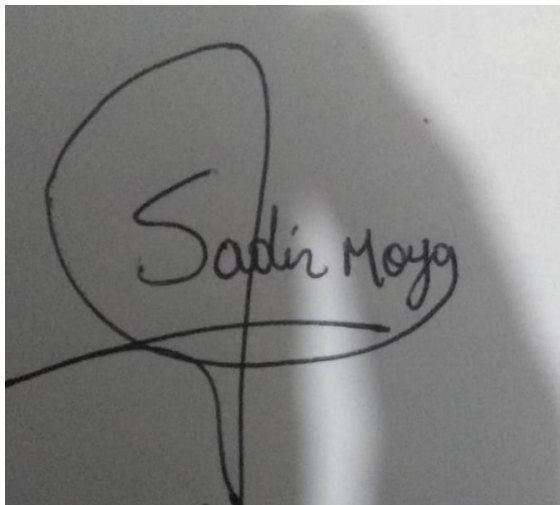
A rectangular box containing a handwritten signature in black ink. The signature reads "MILEYDIS PALACIO" in all capital letters, with a stylized, cursive-like font.

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, SADIR ALFREDO MOYA con cédula de identidad 1082954720 de
NOMBRE DEL PROFESOR y alumno del programa académico ADMINISTRACION DE
EMPRESAS, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo 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:

A black and white photograph of a handwritten signature. The signature is written in dark ink on a light-colored surface. It consists of a large, stylized initial 'S' that loops around the name 'Sadir Moya'. The name is written in a cursive, handwritten style. The background of the photo is slightly blurred, showing a gradient from light to dark.

Yo, WILLIAN ALFREDO MENESES con cédula de identidad 1082954720 de
NOMBRE DEL PROFESOR y alumno del programa académico ADMINISTRACION DE
EMPRESAS, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo 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:



Willian Alfredo Meneses Z.

Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo	6
Introducción	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos	7
Claves para el éxito	7
Análisis del entorno y contexto de la idea de	8
negocio	8
objetivos de Desarrollo sostenible	8
teoría del valor compartido	9
tecnologías disruptivas	9
análisis Económico	10
análisis de PESTEL	10
identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad	12
Árbol de problemas y objetivos	12
Pregunta de investigación	12
Descripción de la idea de negocio	15
Innovación	18
Fuerza de la industria	22

Contextualización de la empresa	22
Análisis de la demanda	22
Análisis de la oferta	23
Análisis de la comercialización	24
Análisis de proveedores	25
BUYER PERSONA.....	25
Propuesta de valor.....	26
Diseño del producto	26
Ficha técnica	27
Precio de venta.....	28
Proceso para ofrecer servicio de alquiler de autos desde nuestra pagina web.....	29
Prototipo.....	31
Modelo running LEAN.....	32
Validación de la idea de negocio	35
Objetivo general.....	35
Objetivos específicos	35
Conclusion	47
Bibliografía y anexos	48

Resumen Ejecutivo

AUTOFREE Sera una empresa dedicada al alquiler de automóviles en la ciudad de Santa Marta, Ofreciendo este servicio a las personas mayores de edad, para combatir la competencia la empresa implementará un sistema de descuento a los extranjeros que será nuestro mercado objetivo, además incentivar a los locales a emplear nuestros servicios para disfrutar en familia y amigos de los atractivos turísticos de la ciudad de Santa Marta

Introducción

la creación de este emprendimiento surge del gran auge de extranjeros a la ciudad de Santa Marta, que desean conocer la ciudad en automóviles seguros y cómodos donde puedan desplazarse por la ciudad tranquilamente, además la ciudad carece de empresas que presten este servicio eficientemente, con nuestros servicios puedes viajar a los lugares más recónditos de nuestra ciudad porque como dice nuestro eslogan “en las dos ruedas no hay límites”.

Objetivo General

Ofrecer servicio de alquiler de autos en la ciudad de Santa Marta a turistas mayores de edad, que se encuentren legalmente en el país.

Objetivos Específicos

- Inicialmente dar a conocer la empresa, generar confianza y lograr posicionamiento a grandes pasos en la industria de alquiler de autos
- Fidelizar a los clientes, ser reconocidos por prestar un excelente servicio en la localidad
- Tener gran experiencia, Ser una empresa consolidada y con gran prestigio tanto local como internacionalmente

Claves para el éxito

- Un factor muy positivo que es fundamental para el éxito de la empresa es su ubicación, funcionara en Santa Marta, una ciudad que atrae miles de turistas y negociadores que demandan de un automóvil para desplazarse.gh
 - Tenemos una excelente estructura empresarial, con metas claras y conocemos perfectamente a los clientes potenciales
 - Poseemos una buena imagen o un logo atractivo, que puede ser diferenciado por los clientes fácilmente, logrando generar una identidad de marca.
-

Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

Una situación que se puede convertir en problema es no ofrecer servicios a menores de edad, lo cual puede generar disgusto por su parte, además se perderá ingresos por ellos, pero son políticas que buscan el bienestar de la empresa.

El gran reto es dar a conocer la empresa, tratar de mantener un buen nivel desde los inicios, para lograr brindar el mejor servicio de la ciudad de Santa Marta en cuanto a alquiler de autos.

La oportunidad radica en generar empleo en la ciudad, favorecerla económicamente, al crecer la empresa crecerán los empleados, esto también hará que aumenten las ganancias y consigo mismo la economía Samaria

objetivos de Desarrollo sostenible

- Contribuir con el fin de la pobreza, generando empleo en la ciudad de santa marta
- Promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos
- Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización sostenible y fomentar la innovación
- Lograr que las ciudades sean más inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles

teoría del valor compartido

El mercado de alquiler de vehículos es bastante amplio y nosotros como empresa debemos ofrecer a nuestros clientes lo que ellos buscan , en efecto para ser una empresa mas amigable con el ambiente decidimos implementar en la empresa alquiler de autos eléctricos para contribuir a la sociedad preservando el medio ambiente , además incentivamos a la población a que también se sume a cuidar el planeta disminuyendo las emisiones de dióxido de carbono que son expulsadas por los vehículos convencionales , deseamos como empresa aportar al crecimiento económico de Santa Marta.

tecnologías disruptivas

La relación de la empresa con las tecnologías disruptivas radica en. mejorar el servicio a los clientes con sistemas automatizados que faciliten y agilicen el registro de los clientes en la plataforma, para que luego se hagan con nuestros servicios

análisis Económico

Anteriormente el alquiler de autos en Colombia no tenía mucho auge,

pero se ha fortalecido con plataformas que prestan este servicio de forma colaborativa como Uber, pero no presta automóviles, actualmente es muy demandado por quienes llevan un periodo de estancia en un país o ciudad extranjera diferente a la local, entonces necesitan un vehículo para movilizarse con comodidad y seguridad

análisis de PESTEL

POLÍTICO:

Esta empresa cuenta con la reglamentación de movilidad de cada auto, además los papeles de estos mismos al día en cuanto a relaciones internacionales, forasteros provenientes de países que tengan convenios con Colombia será mas fácil emplear los vehículos ya que no tendrán que presentar pasaporte, sin embargo, todas las personas tanto colombianos como extranjeros tendrán que presentar su licencia para conducir, ya que con esto se evita altercados con entidades como la policía o el tránsito.

ECONÓMICO:

Esta empresa se encuentra inmersa en el sector terciario, ya que prestara un servicio, este sector cada vez se va fortaleciendo más en Colombia, ya existen varias entidades que ofrecen el servicio en el país, pero pocas o ninguna en la región. Además de que gracias a nuestras diferentes tarifas y comodidades de pago cualquier persona puede acceder a nuestro servicio, lo que hace que nuestra economía crezca ya que nos ampliamos a todo tipo de clientes sin perder la calidad, eso hace que nos elijan a nosotros en vez de a la competencia y sube nuestros ingresos, entre más suben nuestros ingresos nos volvemos en Colombia declarantes de renta o persona jurídica responsable y tenemos que pagar impuestos como rete fuente.

SOCIAL:

Según el ministerio de transporte el servicio ha crecido a 2 dígitos anualmente desde el 2018 que presento un aumento del 10% y en el 2019 aumento en un 18% , El acceso al servicio es fácil solo necesitan presentar documentos personales legítimos y pueden obtener el alquiler de vehículo desde una plataforma web , los clientes potenciales son quienes les parece mas rentable alquilar un vehículo que comprar un auto para usarlo poco y tener que pagar por su manutención , también los extranjeros que vienen por cuestiones de negocios y todas las personas que buscan alquilar un automóvil para realizar viajes y paseos cómodamente

TECNOLÓGICO:

El impacto de las TIC'S radica precisamente en emplear una aplicación tanto para celulares como una pagina web para ofrecer nuestros servicios, además equipamiento sencillo pero eficiente de GPS en los automóviles para máxima comodidad en los autos

ECOLÓGICO:

Si bien no existe ninguna legislación ambiental con respecto al negocio, queremos innovar y cuidar el medioambiente ofreciendo en nuestro portafolio de servicios, vehículos eléctricos. Y en un futuro a mediano plazo lograr que todos nuestros automóviles sean eléctricos y tener puntos de carga a lo largo y ancho de la ciudad

LEGAL:

esta empresa será regido por la ley colombiana la cual expresa que Solamente quienes tengan licencia de conducción sea extranjera o local (RUNT) podrán conducir, además de contar con otros requisitos como saber leer y escribir.

identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

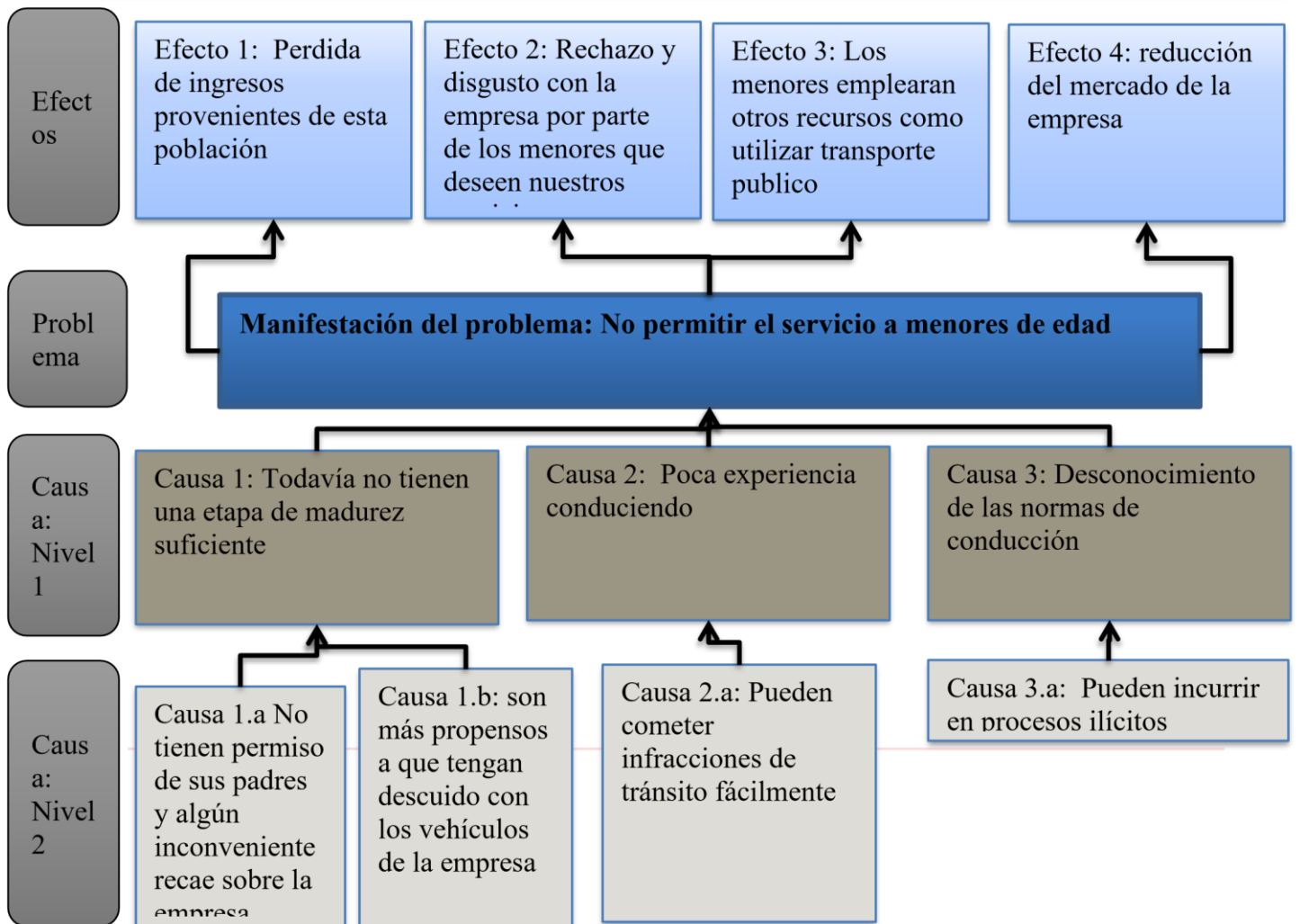
El problema de no ofrecer servicio a menores de edad, ya que esta situación puede traer consecuencias negativas a la empresa, como rechaza por parte de clientes a la empresa, lo cual dañara la reputación

Árbol de problemas y objetivos

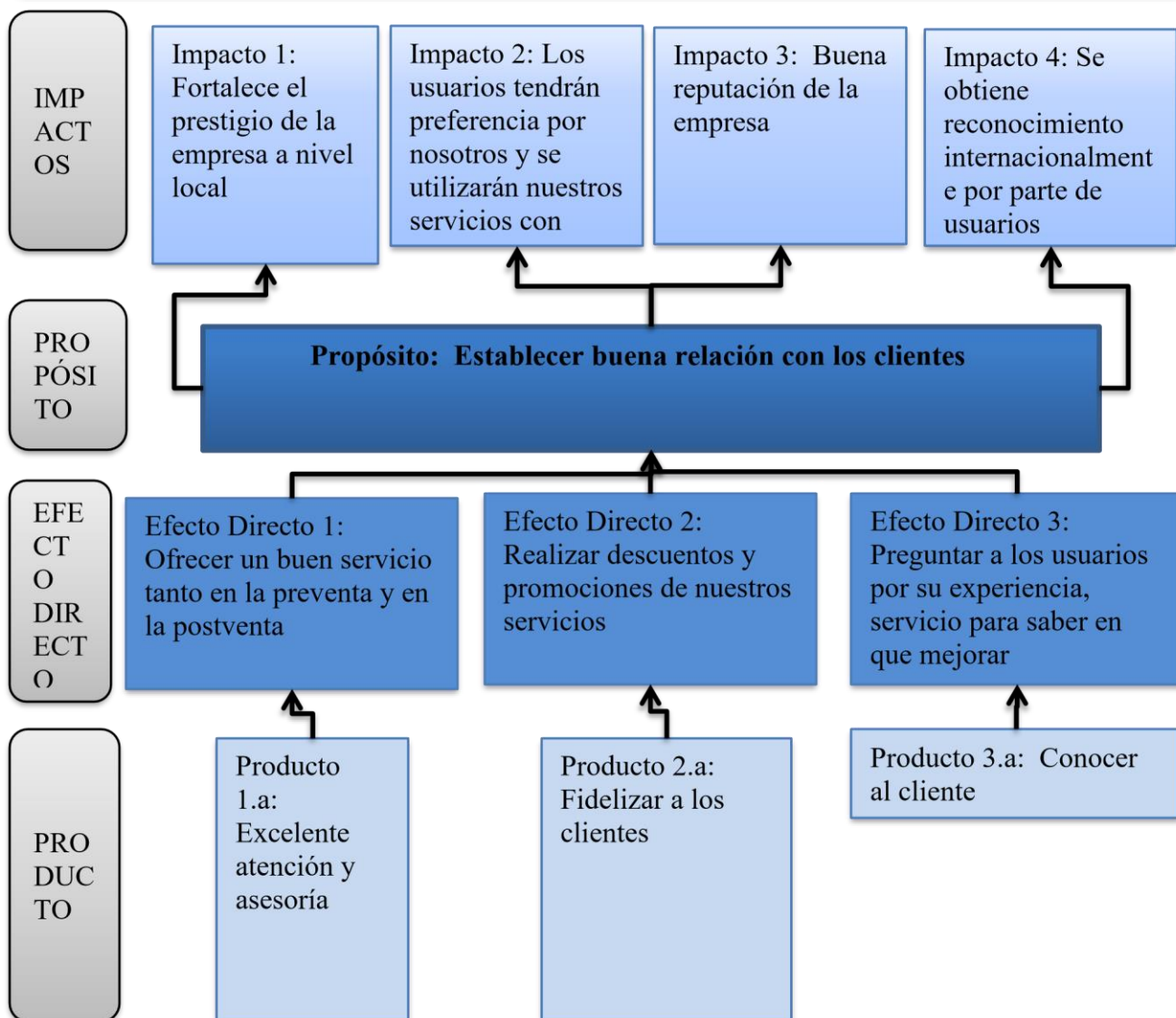
Pregunta de investigación

La problemática principal es que muchos jóvenes van a querer acceder a nuestros servicios pero en las políticas de la empresa determinamos que es solo para mayores de edad ¿Cómo tener lazos cordiales con los clientes sin ofrecer servicio a menores?

MODELO DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS



MODELO DEL ÁRBOL DE OBJETIVOS



Descripción de la idea de negocio

AUTOFREE, Busca siempre establecer buena relación cliente-empresa y destacar como empresa, además conoce muy bien sus factores positivos y negativos. lo evidenciaremos empleando la técnica 6 sombreros

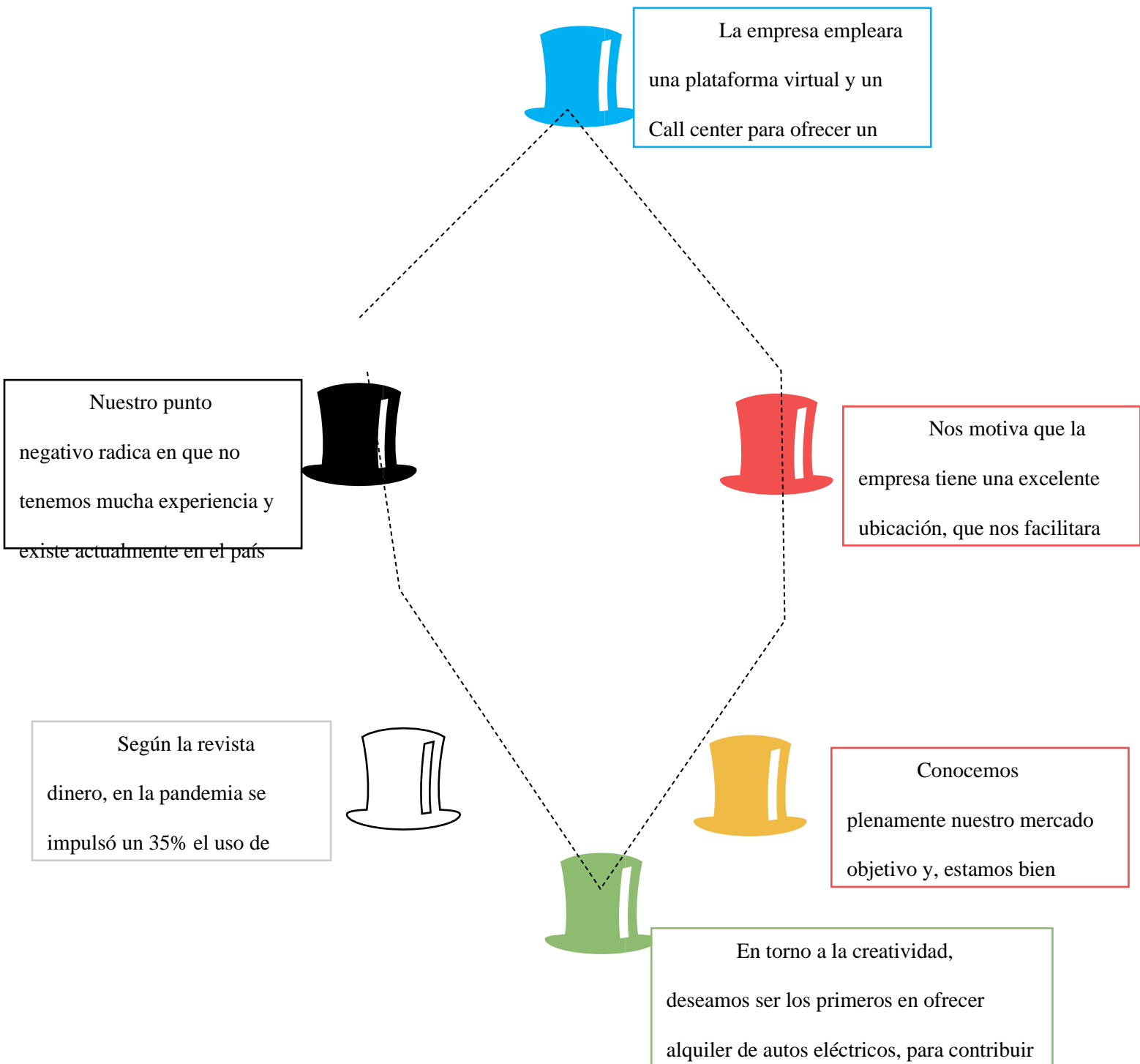


Tabla 1

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>Servicio de alquiler de vehículos por horas, días, semanas</p>
<p>¿Quién es el cliente potencial?</p>	<p>Turistas y locales que deseen pasear en familia, amigos o conocer la ciudad (que cuenten con licencia de conducción), Personal que llegue a la ciudad por cuestiones de negocio y necesite desplazarse cómoda, segura y económicamente por la ciudad</p>
<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>Satisfacer la necesidad de transporte particular en la ciudad, debido a que en ocasiones los taxis y transporte público no llegan a determinados sitios, sus carreras son costosas y no esperan a los clientes para el retorno.</p>
<p>¿Cómo?</p>	<p>Ofreciendo un portal web, para que quienes deseen nuestros servicios reciban asesoría y reserven el automóvil que mas se acomode a sus gustos y bolsillo</p>
<p>¿Por qué lo preferirán?</p>	<p>Por ofrecer una especial atención a cada cliente, vehículos muy bien acondicionados, con excelente estado, además de ofrecer una tarifa económica</p>

Gráfico 1.



Innovación

Alternativas de la idea de negocio inicial

1. Empresa colaborativa que presta el servicio de transporte
2. Empresa dedicada a alquilar solamente vehículos eléctricos
3. Empresa que preste el servicio de transporte con guía turístico
4. Negocio de alquilar autos, carruajes, solo para eventos especiales

(matrimonios, ceremonias, fiestas, etc.)

5. Empresa que preste el servicio alquiler de coches que no necesiten licencia de conducción

Las empresas colombianas más reconocidas por prestar el servicio de alquiler de vehículos son AVIS, BUDGET, ALKILAUTOS y LOCALIZA. que operan en las principales ciudades de Colombia

Tradicionalmente Colombia no ha sido un país donde la gente acostumbre a alquilar carros, sin embargo, el crecimiento del turismo de negocios y la llegada de extranjeros a practicarse una cirugía estética o asistir a congresos empresariales ha impulsado este tipo de negocios.

Según cifras de Asopartes, el crecimiento ha sido del 25%.

Es de destacar que dicho negocio ha migrado a la plataforma digital, puesto que de las 60 empresas dedicadas a ofrecer estos servicios en Colombia, la gran mayoría hacen uso de la tecnología para fortalecer de manera ágil, rápida y confiable el alquiler de un vehículo.

Tal es el caso de Alkilautos, fundado por Martha Rey y José García, con 25 años en Colombia cuya plataforma es 100% digital conectando en un solo lugar a turistas y ejecutivos bajo cero cargos.

Alkilautos.com, ofrece una amplia y moderna flota de vehículos para que escoja el de su preferencia y según su presupuesto, además le brinda acompañamiento y le ofrece alternativas de las mejores rentadoras de vehículos en Colombia y el mundo.

Los precios son muy asequibles van desde menos de \$100 mil el día incluyendo impuestos y seguros hasta la categoría que se determina según el vehículo de su interés.

Hasta el año pasado, se estimaba que en el país había menos de 100 mil unidades para alquilar, una cifra que representa 2% de los automóviles particulares del parque automotor en Colombia, que es de 4.306.220 a septiembre, según el Ministerio de Transporte y el Runt. No obstante el mercado ha crecido y cada día son más las alternativas para alquilar vehículos de todas las gamas.

¿Cuál ha sido la mayor barrera para penetrar el mercado?

Los latinoamericanos tenemos la percepción de que cuando somos dueños del activo nuestra empresa es más rica. En un balance puede ser atractivo ver 20 camiones registrados. Pero, afortunadamente, eso ha cambiado porque las empresas son más conscientes de que hay indicadores más importantes que el de la generación de activos. Es más importante dinamizar el flujo de caja que tener camiones propios

4. En conclusión con respecto a las estrategias de innovación vista en clases y el modo de operación de la competencia, destacamos que ya existe una competencia bastante solida en el mercado, los cuales realizan tipos de innovaciones constantes en cuanto a la mercadotecnia, el aspecto positivo es que en cuanto a su servicio y organización no han innovado mucho, es por ello por lo que mediante la técnica Samper buscaremos fortalecer la idea de negocios

S

Sustituir el servicio en oficinas por el Servicio en plataformas online

C

Combinar el alquiler de vehículos para uso personal con alquiler de vehículos para eventos

A

adaptarnos al mercado de las alianzas y asociarnos con empresas hoteleras para alquilar autos a sus huéspedes a una tarifa especial

M

Magnificar la empresa, añadiendo carros híbridos y eléctricos

P

Permutar el servicio de empresas colaborativas con autofree, donde tengan auto lo cedan a la empresa para colocarlo a disposición de alquiler

E

Eliminar publicidad en pendones, vallas publicitarias, por anuncios en la web

R

Ordenar el tiempo de uso de los vehículos de horas y semanas a meses.

Fuerza de la industria

Contextualización de la empresa

AUTOFREE es una empresa que se dedica a la prestación de servicios de alquiler de autos en Santa Marta, Colombia, su tamaño es pequeña empresa ya que tiene más de 11 trabajadores y menos de 50.

Análisis de la demanda

La influencia interna abarca la cultura de la empresa, por lo que nuestro negocio cuenta con empleados calificados para prestar el servicio y brindar una excelente atención, además de influir una cultura colaborativa dentro de la empresa asegura mejores estrategias y más ventas. La influencia externa va de la mano con la tecnología, la economía y la competencia por lo que contamos con autos con GPS eficientes y tecnológicos y nos diferenciamos de la competencia en muchos aspectos. La personalidad de nuestros clientes mayormente es fresca y descomplicada ya que buscan una solución rápida y sencilla para transportarse como lo es el alquiler de un auto ya que solo es alquilar el auto y devolverlo sin necesidad de gastar en seguros del automóvil, además tienen un espíritu aventurero, porque muchos de nuestros clientes son turistas que quieren conocer y explorar la ciudad y sus alrededores. Hay 14 alquileres de auto en toda Santa Marta, de las que solo son altamente reconocidas 6, nuestro mercado se centra en personas mayores de edad, empresarios, extranjeros, turistas. Para finalizar con este análisis, luego de un estudio estimamos que rentamos 30 carros al mes y en general todo el mercado de alquiler de autos en Santa Marta renta aproximadamente 300 carros al mes generando así el 10% del mercado total

Análisis de la oferta

Nuestros competidores son los principales alquileres de autos ubicados en la ciudad de Santa Marta: Car Rent del Caribe, Alquiler de Carros Santa Marta Turoll, Rent a Car Santa Marta, Executive Rent a Car, Easy Car Renta de Autos, Localiza Rent a Car. Nuestros dos competidores más importantes vienen siendo: Car Rent del Caribe que cuenta con una puntuación en Google de 4.7 estrellas y con 140 opiniones positivas de este servicio, Localiza Rent a Car tiene 4.3 estrellas y opiniones muy buenas sobre el servicio y la atención al cliente. La principal estrategia de los anteriores dichos, es la atención al cliente, ya que el trato hacía los clientes los deja atrapados y encantados, sin embargo un punto negativo es que la pagina web de Localiza Rent a Car no tiene los descuentos que tienen en el punto físico. Nosotros queremos trabajar muchísimo en la atención al cliente, además fidelizarlos, para darle un plus a nuestra empresa que no tienen las demás, y sacarle el máximo provecho a la pagina web y aplicación que crearemos. Nuestra competencia indirecta será la publicidad en redes sociales y nuestra aplicación para celulares que pocas o ninguna otra empresa tiene en Santa Marta. Además de nuestra gran ventaja de que los extranjeros no tienen que presentar pasaporte para alquilar un auto. Para mantenernos al día con la tecnología y las tendencias cambiantes tendremos un fondo donde ahorraremos cada mes exclusivamente para renovar tecnología o entrar en las tendencias de la actualidad cuando sea necesario.

Nombre del competidor	Producto o servicio	Precio (por día)	Servicio (Ventaja Competitiva)	Ubicación
Car Rent del Caribe	Alquiler de autos	99.200-120.000	Alquiler de autos a buen precio y buena atención	Carrera 4# 11a 189 condominio la mansión local 9 rodadero Santa Marta
Alquiler de carros Santa Marta Turoll	Alquiler de autos	100.000-200.000	Buena atención, buenos carros	Rodadero cra 4ta con 13 edificio reserva de la sierra local 3
Rent a Car Santa Marta	Alquiler de autos	90.000-130.000	Atención buena	Cl9 #19B-84 Santa Marta
Executive Rent a Car	Alquiler de autos	92.416-105.000	Autos económicos y grandes	Aeropuerto Simón Bolívar, Santa Marta
Easy Car Renta de Autos	Alquiler de autos	126.000-480.000	Buen servicio, guía turística en varios puntos de la ciudad	Cl14 #4-55 Gaira, Santa Marta
Localiza Rent a Car	Alquiler de autos	120.000-300.000	Buena atención al cliente, sistema de fidelidad	Calle 24#4-15, esquina, Santa Marta


Análisis de la comercialización

Nuestro análisis determinó que la competencia tiene variedades de precio y variedades de vehículos, además de que la mayoría de empresas tienen buena atención al cliente y se destacan por eso los precios de la competencia se encuentran desde 90.000 pesos (como el más barato) y 480.000 pesos (como el más caro) algunos valores añadidos que poseen son los guías turísticos y los autos con algún equipamiento adicional.

Análisis de proveedores

Principalmente los proveedores de los automóviles que son los concesionarios: Colmotores, Mazda, ATC (Toyota), Fanalca (Honda). También los proveedores de los uniformes de los empleados de la empresa, proveedores de los seguros para carros, proveedores de los GPS para los automóviles para tener la mejor tecnología de GPS en todos los carros, y por último proveedores de recordatorios y tarjetitas para fidelizar a nuestros clientes.

BUYER PERSONA

	<p>Son personas adultas que se preocupan por su movilidad ya que no tienen un carro propio porque no pueden pagar su mantenimiento o su seguro, pero el transporte público para ellos no es una opción por miedo a ser robados, por la inseguridad del país</p>	<p>Desean tener el control y sentirse propietarios de algo, además necesitan este servicio para poder llegar a tiempo a lugares que necesite y viajar o conocer la ciudad</p>
<p>Geográficamente se encuentran en toda Colombia, principalmente en las metrópolis y van desde los 18 años hasta los 60 años</p>	<p>Están trabajando y tratando de desplazarse por la ciudad sin problemas de tiempo y es importante para ellos porque con esto realizan sus labores diarias exitosamente</p>	<p>Sus barreras van desde no tener un carro propio o no tener suficiente dinero para pagar el seguro y la gasolina que requiere diariamente un carro propio</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>“No podré llegar a tiempo al trabajo” “necesito movilizarme rápidamente”</p>	<p>“necesito trabajar en otra ciudad” “Quiero irme de vacaciones y pasear por la ciudad”</p>
<p>Factores que se deberían tener en cuenta</p>	<p>Estas personas prefieren tener una buena atención y eficaz al mismo tiempo, además de facilidad de pago sin muchas restricciones ni retrasos.</p>	

Propuesta de valor

Nuestra propuesta de valor va enmarcada a tener una empresa de que permita el progreso de la sociedad y brindar un servicio de calidad a todos los turistas que se sientan acogidos por la ciudad de Santa Marta debido a nuestro buen servicio.

Nuestros clientes potenciales serán personas mayores de 18 años que estén momentáneamente en la ciudad y que sean hombres y mujeres con empleo.

Diseño del producto

Nosotros prestaremos un servicio, sin embargo el producto principal son automóviles de diferentes tamaños, fabricadas por Toyota, Honda, Renault, Ford. Y son de colores principalmente blancos, gris, rojos, plateado, azul.

Ficha técnica

Ficha técnica del servicio
AUTOFREE
Línea de servicios: Alquiler de automóviles para viajes, tours, trabajo, etc
Nos regimos por la norma de calidad ISO 9001: prestación de servicios
Paquetes especiales: paquete familiar (una camioneta para 8 personas por 90.000 pesos el día. Paquete vacacional (Un carro normal por una semana por 200.000 pesos. Paquete trabajador (un carro ejecutivo por 5 días a 150.000 pesos
En un pequeño bolsito de tela vienen las llaves del carro, un recordatorio para el cliente, un aromatizante para el auto, y una tarjeta con información de nosotros.
Publicidad por redes sociales, folletos para repartir en la calle
El tanque de gasolina se llena depende del paquete o el tiempo que requiera el cliente y si se gasta, la recarga va por cuenta del cliente, sin embargo a clientes frecuentes se les dan bonos para recargar gasolina si es necesario.
Le devolvemos el dinero al cliente si el automóvil presenta fallas técnicas que no hayan sido causadas por él mismo cliente.
Servicios adicionales: guías turísticas, planes vacacionales, choferes

Precio de venta

Costos de producción		
+	Costo unitario de materiales	0
+	Costo unitario de mano de obra	0
+	Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación)	60.000
=	Costo total unitario	60.000

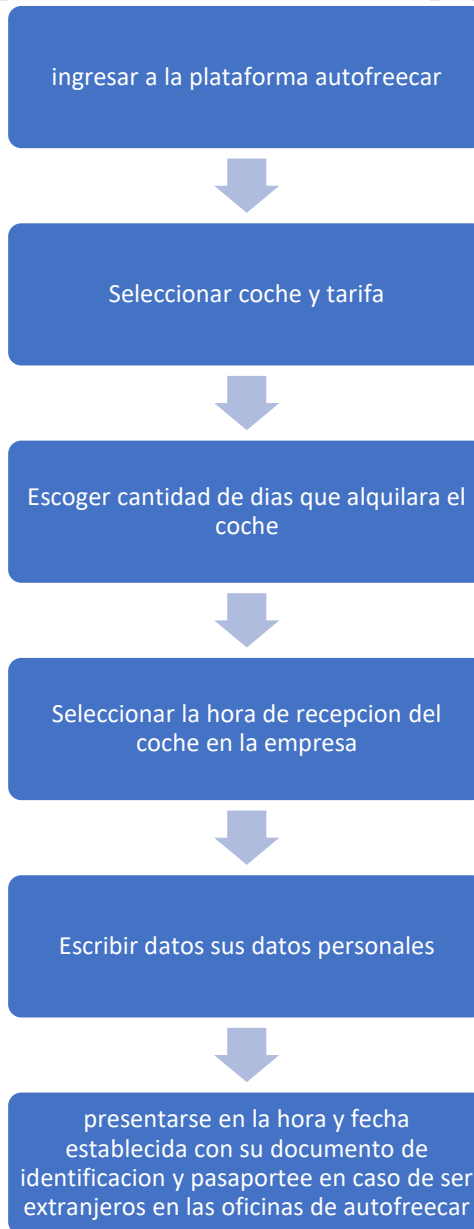
Precio de venta

$$pv = \frac{60.000}{1 - 50\%} = 120.000$$

Finalmente, El valor para alquilar los autos será de 120.000 con capacidad de ir máximo 4 personas.

En resolución determinamos que la empresa ofrecerá el servicio alternativo de prestar vehículos para eventos especiales, también se ampliara el tiempo de alquiler de los automóviles y la empresa mantendrá en constantes cambios que se adapten a los gustos y necesidades del cliente

Proceso para ofrecer servicio de alquiler de autos desde nuestra pagina web



Recursos tangibles

- Carros
- Muebles
- Vitrinas
- Sillas
- Mesas
- Ventiladores
- Libretas
- Lapiceros
- Relojes de pared
- Ventanas

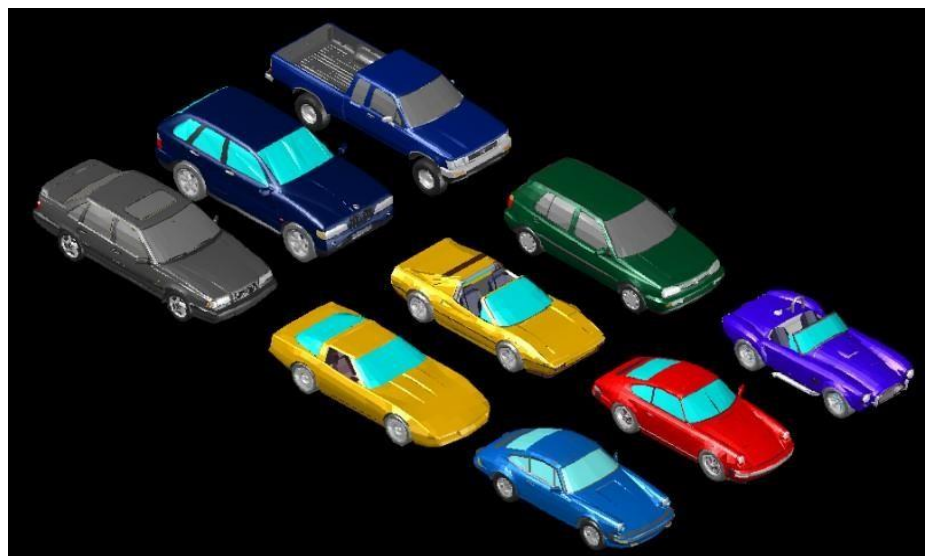
Prototipo

Características del producto o servicio: Se desarrollará un modelo de nuestro punto físico en donde será la atención a nuestros clientes. Se mostrará en este la infraestructura en general de el espacio que manejaremos, la infraestructura y como estará organizada, esto para compartir con los clientes como será nuestro punto físico.

Características del prototipo: Mediante un modelo mock up, presentación en 3D presentamos el plano de nuestro punto físico y el diseño de nuestros carros disponibles para alquiler que se ajustas a todos los gustos y necesidades de los clientes.

Como va interactuar el cliente con el prototipo: Por medio de las redes sociales como Instagram y Facebook para mostrar nuestro prototipo creando una interacción con los clientes y que se sientan incluidos en nuestros planos y en nuestra construcción del prototipo, esto lo haremos pidiendo opiniones y sugerencias e intercambiando ideas con los clientes por medio de las redes sociales mencionadas anteriormente.

Evidencia del prototipo:



Modelo running LEAN

PROBLEMA	SOLUCION	PROPOSICION DE VALOR UNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
<p>El alquiler de autos puede ser un servicio muy costoso y muy complicado, ya que la mayoría de servicios de alquileres de autos piden muchos requisitos para alquilar un carro y no tienen comodidades de pago para el cliente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creamos nuestra empresa de alquiler de autos con punto físico 2. Ofrecer variedad de autos para cada necesidad del cliente 3. Contar con comodidades y planes de pago para los clientes 	<p>“es hora de ser el dueño de tu propio rumbo y camino, maneja tu mismo tu tiempo con nuestros autos, siéntete cómodo y libre”</p>	<p>Somos una empresa que alquila autos con comodidades de pago, además de que no solo pensamos en turistas, si no también en empresarios y trabajadores, por lo que tenemos un amplio catalogo de autos para cada necesidad, además los requisitos para acceder a nuestros servicios son los necesarios, no tenemos requisitos de mas.</p>	<p>Hombres y mujeres ubicados en la ciudad de Santa Marta (residentes o turistas) desde los 18 años hasta los 65 años, estrato 2 hasta el estrato 6, personas empresarias y trabajadoras sin carros, turistas y personas con intereses de pasear y vacacionar.</p>

	<p>METRICAS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alquilar autos con frecuencia o semanalmente • Tener mucho flujo en nuestras redes sociales y alcances en interacciones en estas • Incremento en clientes • Fidelidad de clientes 		<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los autos se les entregara al cliente en nuestro punto físico. • Se ofrece llevar el auto a donde el cliente lo requiera para su uso 	
--	---	--	---	--

<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p>Costos fijos</p> <p>Arriendo del local: 4.000.000</p>	<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aporte de socios en financiación inicial • Alquiler de autos (los precios varían según el auto y el tiempo que se alquila)
--	--

Servicios públicos: 600.000	<ul style="list-style-type: none">• Alquiler de autos para eventos especiales incluidos choferes y varios autos.
Servicio a internet: 90.000	
Pago a trabajadores: 1.500.000	
Costos variables	
Reparación de autos	
Fidelización de clientes	
Publicidad en redes sociales	
Gasolina para los autos	

Validación de la idea de negocio

Objetivo general

Analizar e identificar los intereses de los clientes en alquilar nuestros autos con el fin de establecer las preferencias y gustos de nuestro segmento de clientes y atraer más clientes por medio de esto.

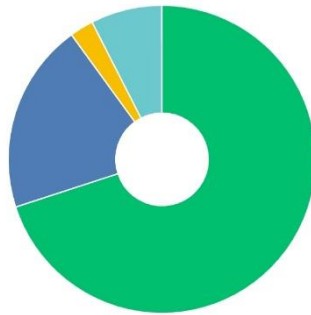
Objetivos específicos

- Crear una encuesta virtual a 50 personas para conocer sus gustos e intereses sobre alquilar un auto.
- Estimar e identificar a la población y a los tipos de cliente a los que se les dirigirá nuestros servicios para así tener conocimiento sobre sus gustos para tenerlo en cuenta al momento de diseñar el catálogo de autos
- Establecer con que frecuencias turistas, empresarios y samarios alquilan autos

Se tomara como muestra 50 personas que habiten en Colombia

<https://es.surveymonkey.com/r/XBCDVY9>

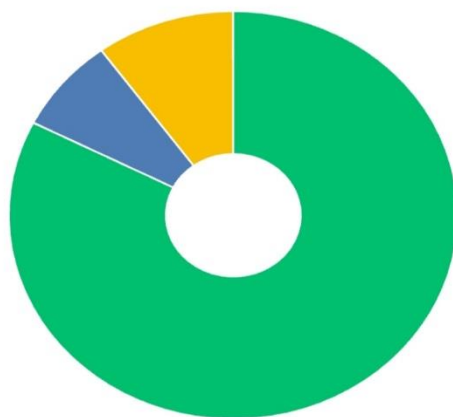
1. ¿Cual es su edad?



18-20	70%
25-30	20%
35-40	2,5%
45 o más	7,5%

elaboración propia

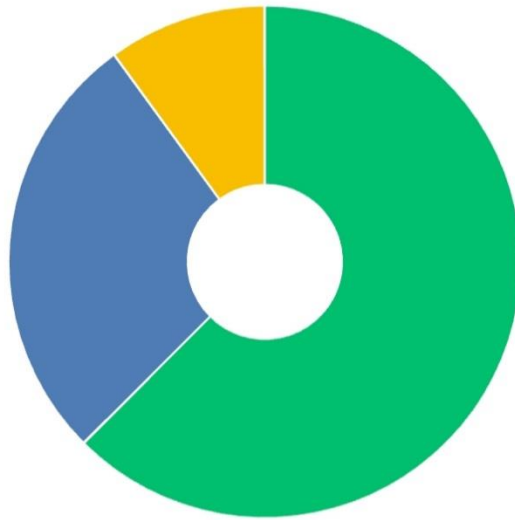
2. Se encuentra en la ciudad de Santa Marta como...



Residente	82,5%
Turista	7,5%
Por negocios o trabajo	10%

Elaboración propia

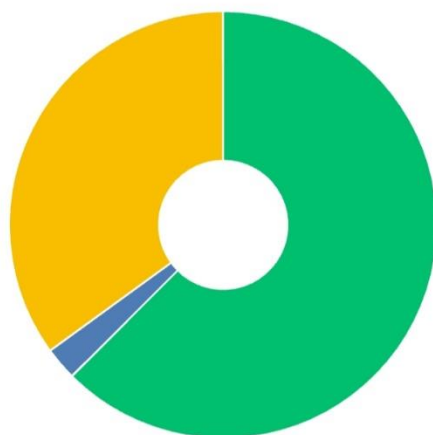
3. ¿Alguna vez a alquilado un auto?



Sí	62,5%
No	27,5%
No recuerdo	10%

Elaboración propia

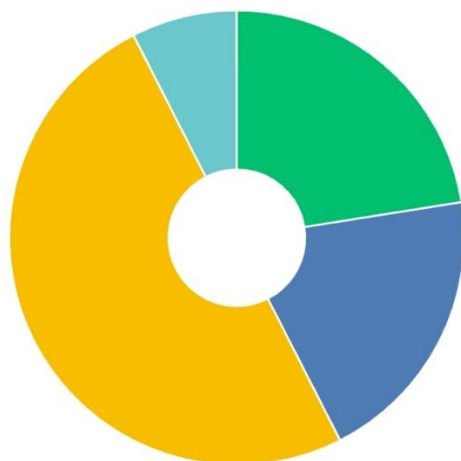
4. ¿Le gustaría alquilar un auto?



Sí	62,5%
No	2,5%
Ya he alquilado autos	35%

Elaboración propia

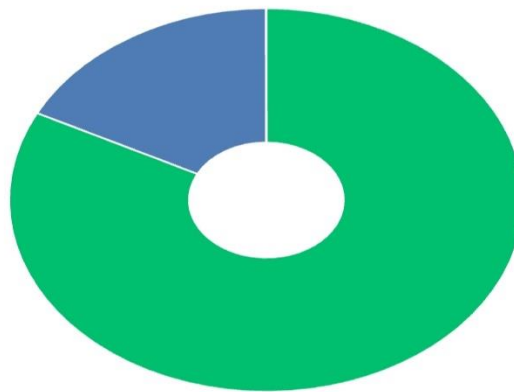
5. Alquila o alquilaría autos para...



Viajar	22,5%	-
Turistear	20%	-
Tener control de su propio transporte	50%	5
Ir a trabajar	7,5%	-
Otro (especifique)	0%	-

Elaboración propia

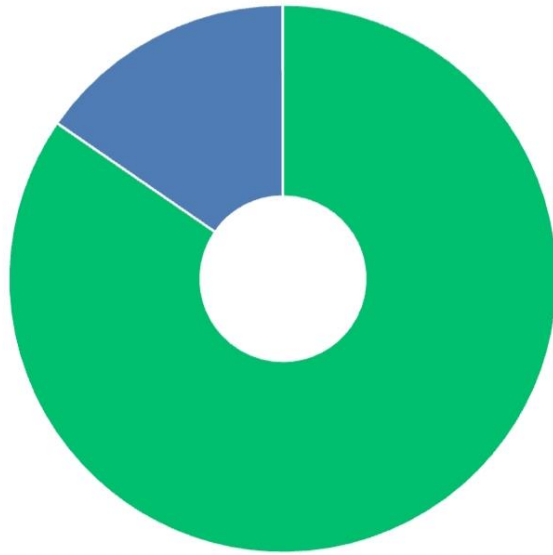
**6. Conoce usted el servicio de alquiler de autos
AUTOFRECAR**



Sí	82,5%
No	17,5%

Elaboración propia

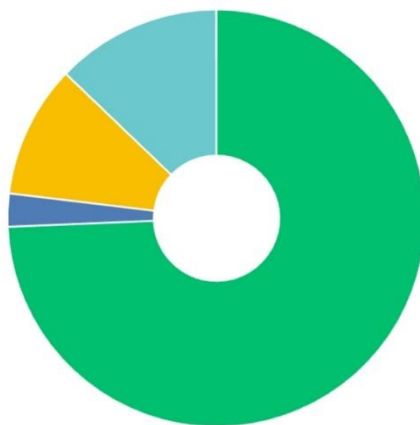
7. Si su respuesta es sí, ¿recomendaría nuestro servicio?



Sí	84,62%	↻
No	15,38%	↻

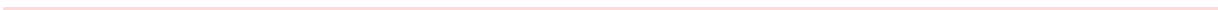
Elaboración propia

8. Nuestra relación calidad-precio de nuestro servicio le parece...

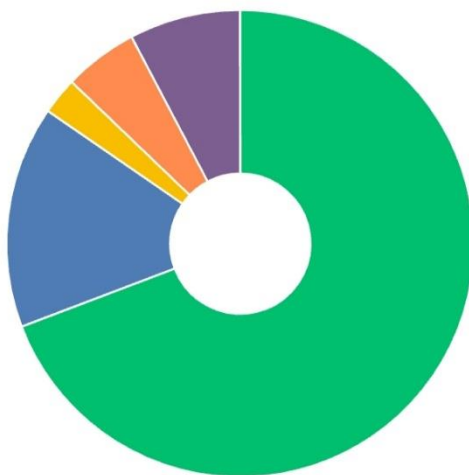


Buena	74,36%
Mala	2,56%
Regular	10,26%
No sabe/ no responde	12,82%

Elaboración propia

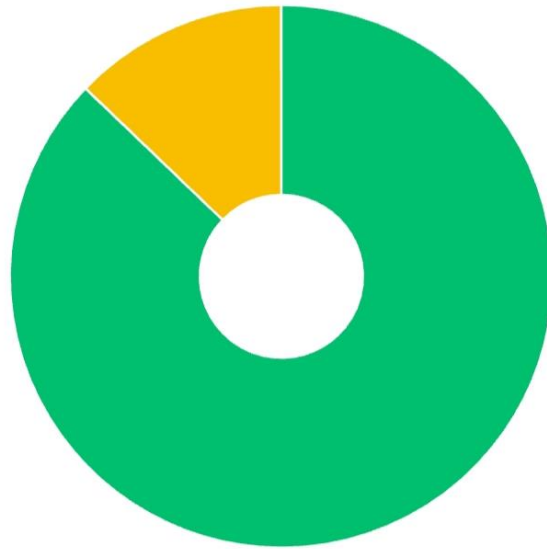


9. Como calificaría la experiencia alquilando nuestros autos



Muy buena	69,23%	—
Buena	15,38%	—
Muy mala	2,56%	—
Mala	0%	—
Regular	5,13%	—
Podría mejorar	7,69%	—

10. ¿Le gusta los diseños y el catalogo de autos y servicios que ofrecemos?



Sí	87,18%
No	0%
Podría mejorar	12,82%

Elaboración propia

Conclusion

En conclusión, la empresa autofreecar, es una empresa muy viable pero requiere de una gran inversión mínima y si bien conocemos de diferentes fuentes de financiación, actualmente solo se cuenta con el aporte de cada uno de los socios, al realizar el análisis PESTEL se pudo apreciar que la empresa se encuentra en una excelente ubicación geográfica que cada vez trae mayores turistas que son el mercado segmentado y los clientes potenciales de la empresa.

Luego de la técnica escamper y analizar cuidadosamente las posibles variables o empresas similares a nuestro sector optamos por ofrecer el servicio alternativo de prestar vehículos para eventos especiales, también se ampliará el tiempo de alquiler de los automóviles y la empresa mantendrá en constantes cambios que se adapten a los gustos y necesidades del cliente.

Finalmente con la encuesta realizada a los futuros clientes se pudo apreciar que hemos segmentado el mercado que está más interesado en utilizar los servicios que ofrece nuestra empresa autofreecar.

Bibliografía y anexos

- Recuperado de : Osterwalder , A. Diseñando la propuesta de valor
[:https://www.expansion.com/economiadigital/companias/2018/04/22/5ada063f268e3eeb088b4601.html](https://www.expansion.com/economiadigital/companias/2018/04/22/5ada063f268e3eeb088b4601.html)

-
- recuperado de: proyecto cercam (febrero de 2014) tu plan de marketing en redes sociales: implantación y estrategias
 - <https://www.cecarm.com/tu-plan-de-marketing-en-redes-sociales-implantacionyestrategias.pdf-6121>

 - Recuperado de; Castañón, B. (2012). Los avances tecnológicos y la cultura digital:
 - <https://www.gestiopolis.com/los-avancestecnologicos-cultura-digital/>