

GALERASBIKE



María luisa Rodríguez Rodríguez

Diego Esteban Chagueza Arévalo

Erwin Alexander Botina Gelpud

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Creación de empresas

Administración de empresas

Pasto Nariño

nov. De 20

<https://www.instagram.com/galerasbike/>

<https://www.facebook.com/Galerasbike-111719523987307/>

Yo Erwin Alexander Botina Gelpud identificado con C.C 1085322475 estudiante del programa administración de empresas declaro que:

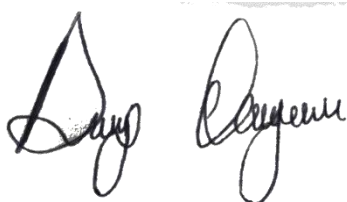
El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales Práctica

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Erwin Alexander Botina Gelpud'. The signature is stylized with large, sweeping loops and a prominent initial 'E'.

Firma.

Yo Diego Chagueza identificado con C.C 1.233.192.671 estudiante del programa de administración 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.

The image shows a handwritten signature in black ink. The signature is written in a cursive style and appears to read 'Diego Chagueza'. It is positioned above the word 'Firma.'.

Firma.

Yo María Luisa Rodríguez Rodríguez con C.C 1.010029440 estudiante del programa de administración 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.

A handwritten signature in red ink, appearing to be 'M. Rodríguez', is written on a light-colored background.

Firma.

## Tabla de contenido

<b>Galerasbike</b>	<b>1</b>
<b>1.2. Teoría del valor compartido</b>	<b>16</b>
<b>1.3. Tecnologías disruptivas</b>	<b>16</b>
<b>1.4. Análisis del sector Económico</b>	<b>17</b>
<b>1. Identificación del problema, necesidad, reto u objetivo</b>	<b>19</b>
<b>1.1. Análisis Pestel</b>	<b>19</b>
<b>1.2. Análisis Dofa</b>	<b>21</b>
<b>1.3. Árbol de problemas</b>	<b>22</b>
<b>1.4. Árbol de objetivos</b>	<b>23</b>
<b>1.5. Lluvia de ideas</b>	<b>24</b>
<b>2. Descripción de la idea de negocio</b>	<b>25</b>
<b>3. Innovación</b>	<b>28</b>
<b>3.1. Innovación en el canal</b>	<b>28</b>
<b>3.2. Innovación en el servicio</b>	<b>28</b>
<b>3.3. Innovación en el servicio</b>	<b>29</b>
<b>3.4. Innovación en el servicio</b>	<b>29</b>
<b>3.5. Competencia</b>	<b>29</b>
<b>3.6. Análisis</b>	<b>30</b>
<b>3.7. Identificación</b>	<b>30</b>
<b>4. Estudio de mercado.</b>	<b>32</b>
<b>4.1. Fuerzas de la industria</b>	<b>32</b>
<b>5. Análisis de la demanda</b>	<b>35</b>
<b>6. Análisis de la oferta</b>	<b>37</b>
<b>7. Análisis de la comercialización y de los proveedores</b>	<b>39</b>
<b>8. Segmenta el mercado</b>	<b>40</b>
<b>8.1. Buyer persona</b>	<b>41</b>
<b>9. Diseño propuesta de valor</b>	<b>45</b>
<b>10. Diseño el producto</b>	<b>49</b>

<b>10.1.</b>	<b>Definición estratégica.</b>	<b>49</b>
	<b>Normas de circulación segura en bici</b>	<b>49</b>
<b>10.2.</b>	<b>Requisitos</b>	<b>50</b>
<b>10.3.</b>	<b>Diseño de concepto</b>	<b>53</b>
<b>10.4.</b>	<b>Proceso de producción del servicio.</b>	<b>54</b>
<b>10.5.</b>	<b>Parametros de señecion biciceltas</b>	<b>60</b>
<b>10.6.</b>	<b>Costo de la inversión inicial del equipo operacional</b>	<b>61</b>
<b>10.7.</b>	<b>Precios</b>	<b>62</b>
<b>10.8.</b>	<b>Indicadores</b>	<b>63</b>
<b>10.9.</b>	<b>Ciclo de vida del producto.</b>	<b>66</b>
<b>11.</b>	<b>Prototipo</b>	<b>69</b>
<b>11.1.</b>	<b>Características del producto o servicio</b>	<b>69</b>
<b>11.2.</b>	<b>Características del prototipo</b>	<b>70</b>
<b>11.3.</b>	<b>Interaccion del cliente con el prototipo</b>	<b>71</b>
<b>11.4.</b>	<b>Evidencia</b>	<b>71</b>
<b>12.</b>	<b>Desarrolla el modelo runing leang</b>	<b>74</b>
<b>13.</b>	<b>Valida tu idea de negocio</b>	<b>77</b>
<b>14.</b>	<b>Aplica tu encuesta</b>	<b>77</b>
<b>15.</b>	<b>Tabula y analiza tu información</b>	<b>82</b>
<b>16.</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>87</b>
<b>17.</b>	<b>Bibliografía</b>	<b>88</b>

## Tabla de contenido de tablas

<b>Tabla 1</b> , Matriz Dofa, fuente: creación propia _____	21
<b>Tabla 2</b> , Descripción idea de negocio, fuente: creación propia _____	25
<b>Tabla 3</b> , Estructura idea de negocio, fuente: creación propia _____	26
<b>Tabla 4</b> , nota evaluación, fuente: creación propia _____	27
<b>Tabla 5</b> , modo calificación de afirmaciones, fuente: creación propia _____	27
<b>Tabla 6</b> , variable y descripción de la idea, fuente: creación propia _____	31
<b>Tabla 7</b> , tarifas de competencia en horas, fuente: casa bici pasto _____	37
<b>Tabla 8</b> , tarifas de competencia en días, fuente: casa bici pasto _____	37
<b>Tabla 9</b> , características de la oferta, fuente: creación propia. _____	39
<b>Tabla 10</b> , tecnología y materiales, fuente: creación propia. _____	53
<b>Tabla 12</b> , costos fijos local. Fuente creacion propia _____	59
<b>Tabla 13</b> , proveedores. Fuente creacion propia _____	59
<b>Tabla 14</b> , íparametros selección bicicleta modelo 1. Fuente creacion propia. _____	60
<b>Tabla 15</b> , parametros selección bicicleta modelo 2. Fuente creacion propia _____	61
<b>Tabla 15</b> , costo inversion inicial. Fuente creacion propia. _____	62
<b>Tabla 16</b> , ficha tecnica. Fuente creacion propia _____	66

## Tabla de contenido de imágenes, figuras y gráficos.

<b>Figura 1</b> , árbol de problemas. _____	22
<b>Figura 2</b> , árbol de objetivos. _____	23
<b>Figura 3</b> , lluvia de ideas. _____	24
<b>Imagen 1</b> , propuesta de valor _____	46
<b>Imagen 2</b> , alegrías y frustraciones _____	47
<b>Imagen 3</b> , propuesta de valor _____	48
<b>Figura 3</b> , plano de local comercial. Fuente creacion propia _____	58
<b>Imagen 4</b> , selección de bicicletas _____	60
<b>Imagen 5</b> , selección de bicicletas _____	60
<b>Figura 4</b> , precios de tarifas alquiler. Fuente creacion propia _____	62
<b>Grafico 5</b> , ciclo de vida Galeras bike. Fuente creacion propia _____	67
<b>Grafico 6</b> , diagrama de porcentaje _____	82
<b>Grafico 7</b> , diagrama de porcentaje _____	83
<b>Grafico 8</b> , diagrama de porcentaje _____	83
<b>Grafico 9</b> , diagrama de porcentaje _____	84
<b>Grafico 10</b> , diagrama de porcentaje _____	84

<b>Grafico 11</b> , diagrama de porcentaje	85
<b>Grafico 11</b> , diagrama de porcentaje	85
<b>Grafico 12</b> , diagrama de porcentaje	86



## **Introducción**

El presente trabajo pretende diseñar un plan de negocios para la puesta en marcha de la empresa “GALERASBIKE “dedicada a la prestación de servicios en tema de transporte a domicilio por medio del uso de bicicletas, ofreciendo como elemento innovador el servicio de taller móvil personalizado y de acompañamiento en cuanto a eventos de validas, carreras o competencias, de BMX, trial, ruta, ciclo montañismo, daungil y a transporte como medio laboral y de estudio, ofreciendo un servicio de calidad y a bajo precio enfocados inicialmente en los estratos medio y alto para la ciudad de Pasto, se define claramente la necesidad de satisfacer y las razones de su realización, los objetivos del mismo y se desarrollan una serie de estudios y análisis que permiten satisfacer la necesidad.

Los resultados obtenidos del mismo darán las bases fundamentales para la conformación de la empresa, sirviendo como marco de investigación y proporcionando información a las personas interesadas en el tema de forma clara y precisa, aportando propuestas y soluciones.

Las temáticas que se pretenden desarrollar, comprenden desde aspectos como la logística, montaje, asesoría personalizada en el desarrollo de eventos, nuevas tendencias lo cual plantea una alternativa innovadora de prestar este tipo de servicios a un mercado potencial que está en fase de crecimiento y proyecta buenas posibilidades de desarrollo.

## Resumen ejecutivo

La empresa “GALERASBIKE”, brinda el servicio medio de transporte y de recreación a los usuarios. Siendo su mercado principal el sector urbano.

La empresa es de carácter privado y está constituida originalmente por tres socios. Uniendo la conveniencia de crear esta empresa, ya que se brindaría un servicio ágil y eficiente en función del deseo del cliente, que en muchos casos busca mezclar lo tradicional y lo moderno.

Nuestro potencial cliente sería universitarios de cualquier clase social, y deportistas de alto rendimiento.

Con toda esta explicación esperaríamos contar con los clientes en los sectores más altos y medios con el fin de lograr la satisfacción de los usen este medio.

Como solución a estos y otros problemas que podrían suceder. Hemos decidido lo siguiente:

1. Recepción de solicitud del cliente.
2. Digitalización virtual de formulario de prestación del servicio y presentación de políticas al cliente.
3. recibir por medio de consignación anticipado o pago en efectivo al momento de la entrega de la bicicleta.
4. despacho de domicilio de la bicicleta al lugar requerido.
5. entrega del medio de transporte y equipos de protección personal y medio de comunicación.
6. seguimiento por medio de radar al vehículo de transporte

7. devolución del medio de transporte por parte del usuario, en las mismas condiciones entregadas por la empresa prestadora del servicio “GALERASBIKE”

Como conclusión la creación de una empresa de estas características, busca generar un servicio que sea popular, crear empleo en forma estable y promover ciertas tradiciones que se pierden con el pasar de los tiempos.

Galerasbike, busca incursionarse en el mercado como una empresa amigable al medio ambiente, otorgando la comodidad de llevar estas a su casa o al lugar donde las desee.

**Objetivo.**

Prestar un servicio a la ciudad de Pasto para personas dedicadas al deporte o que deseen usar este medio de transporte como opcional a su uso diario garantizando un servicio innovador, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente.

Todo esto organizado por un equipo de trabajo integrado por profesionales, obteniendo como empresa ingresos para crecer en el sector de transporte, cultura y tecnología de punta.

**Claves para el éxito**

Creatividad, innovar, trabajo en equipo, buenas relaciones, calidad en el servicio recepciones, clientes, actividades.

## **1. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.**

A continuación, se llevará a cabo el análisis del porque surge y nace la idea de negocio “GALERASBIKE”, ésta se desprende de la necesidad de muchas personas de todas las edades, las cuales en épocas de cuarentena tomaron el deporte, en especial el ciclismo, como una oportunidad de esparcimiento, recreación y lo más importante, de Salud. Lo cual nos llevó a considerar el alquiler de bicicletas como una gran oportunidad de negocio y beneficio económico.

- **Enfoque**

Nuestro enfoque es 100% Social, ya que nos dirigimos a actuar frente a una necesidad específica de nuestras comunidades de las cuales hacen parte personas de todas las edades. Teniendo en cuenta el gran auge y el alta demanda a la cual nos enfrentaremos, y más cuando en nuestra ciudad no hay empresa alguna que preste este servicio.

- **El mercado de enfoque**

La población que será beneficiada, como está dicho anteriormente, son personas de toda edad entre ellos: Niños de 7 años en adelante, jóvenes, adultos, y personas de la tercera edad que se encuentren en condiciones aptas para el manejo de las bicicletas.

## 1.1. Objetivos de desarrollo sostenible

**Fin de la pobreza:** Enfocar nuestros esfuerzos en los estratos 0 y 1, en los cuales los protagonistas serán los niños y jóvenes quienes tendrán un mayor y mejor acceso a nuestros servicios.

**Hambre Cero:** Queremos contribuir en el sector laboral, contratando personal de bajos recursos y que en realidad necesiten el trabajo para contribuir al mejoramiento de sus calidades de vida.

**Buena salud y bienestar:** El objetivo inicial de nuestra idea de negocio es generadora de salud y bienestar ya que brindamos espacios de recreación y esparcimiento, teniendo como eje el factor SALUD, y si tenemos salud, tenemos bienestar y compartimos bienestar.

**Educación de calidad:** Somos y seremos partidarios de la CAPACITACION de nuestro personal corporativo el cual debe guiar, instruir y enseñar a todos nuestros clientes de manera asertiva creando bienestar y seguridad en todos sus recorridos con excelentes equipos (Bicicletas) en circulación.

**Igualdad de género:** Nuestro personal será evaluado de la misma manera y no distinguirá, raza, color, género, identidad sexual, ni ninguno otro.

**Agua limpia y saneamiento:** Se cuenta con protocolos de bioseguridad, como lavado de manos de nuestro personal y nuestros clientes, toma de temperatura al ingresar al establecimiento, y gel anti-bacterial.

**Energía limpia y asequible:** Buscar el ahorro de energía en nuestros establecimientos.

**Trabajo decente y crecimiento económico:** Creamos oportunidades laborales bajo todos los estándares legales.

**Industria, innovación e infraestructura:** Innovación en nuestro servicio a nivel local, generando crecimiento de empresa. Nuestra infraestructura, se basa en todos nuestros equipos, bicicletas, accesorios de buena calidad.

**Desigualdad Reducida:** Cualquier persona puede acceder a nuestros servicios siempre y cuando cumpla con los límites de edades.

**Ciudades y comunidades sostenibles:** contribuyendo a un impacto ambiental / social / económico positivo y duradero en la ciudad.

**Consumo y producción responsable:** Cerciorándonos de que toda nuestra infraestructura cuente con la seguridad correspondiente, es decir que debemos cada día realizar mantenimiento de nuestras bicicletas y accesorios para su buen funcionamiento.

**Acción climática:** Asociando los cambios climáticos a los cuales se enfrentarán nuestras bicicletas.

**Vida Bajo el agua:** No malgastar el agua para el lavado de nuestras ciclas, ni tampoco botar residuos en los ríos, lagos y océanos.

**Vida en la tierra:** Cuidar las zonas verdes no botando basura ni tampoco cualquier tipo de residuos químicos, de los materiales para el mantenimiento de nuestras bicicletas.

**Instituciones fuertes de paz y justicia:** Promoviendo e impulsando mi marca, para de esa manera ser reconocida por las instituciones correspondientes, por nuestra sostenibilidad e impacto 100% social.

**Alianzas para lograr el objetivo:** Se busquen alianzas con empresas del medio, a nivel nacional, buscando crear lazos, y de esa manera empoderar nuestras empresas generando bienestar para nuestros colaboradores y clientes.

## **1.2. Teoría del valor compartido**

Nuestra teoría del valor compartido es generar SALUD Y BIENESTAR, ya que en tiempos de pandemia y ya entrando a la nueva normalidad nacional y mundial, el deporte se empodero a nivel global como generador de DESARROLLO SOSTENIBLE, impulsando el deporte sano, no solo para las personas en general, sino para nuestro planeta, el cual necesita de cada uno de nosotros para disminuir la polución y la contaminación ambiental.

Y con nuestra idea de negocio seremos actores principales de este cambio de pensamiento frente al problema planteado de la contaminación.

## **1.3. Tecnologías disruptivas**

Actualmente unas tecnologías han remplazado a otras de manera positiva, para la vida de comerciantes ya sea de pequeñas, medianas o grandes empresas, lo cual ha significado mayor sostenibilidad ambiental, ya que las nuevas tecnologías como las Redes Sociales, las cuales tiene un gran auge, no generan residuos de ningún tipo, como antes si, los volantes, flyers, periódicos, y entre otros, que ya han perdido popularidad, aún más cuando había que pagar por publicidad en estos medios.

Con el incremento de credibilidad y mayor accesibilidad en las redes sociales para cualquier tipo de persona, se ha elevado la compra de productos y servicios a nivel mundial, generándonos incentivos para crear contenidos y promocionar nuestro servicio.



#### 1.4. Análisis del sector Económico

En el análisis **del sector económico** al cual nos enfrentamos, tenemos la ventaja de ser los primeros en innovar con este paquete de servicios a nivel local. Nuestro enfoque no distingue ningún estrato ya que pueden acceder a nuestro servicio cualquier tipo de persona, ya que tenemos precios estándar de nuestro paquete de bicicletas y accesorios de estas.

**Social:** Queremos promocionar a gran escala nuestros servicios, por medio de todas las plataformas digitales actuales, donde nuestros clientes ingresan a nuestras páginas, nos siguen y así obtienen toda la información de donde estamos ubicados, cuáles son nuestras tarifas y que requisitos deben tener para acceder a ellas. Por consiguiente, los estilos de vida y de personas que creemos serán parte de nuestra empresa, son comunidades tanto deportivas, como institucionales, y familiares que busquen utilizar nuestras bicicletas para su desarrollo personal.

**Tecnológico:** Hoy en día a nivel nacional se cuenta con grandes ciclo vías para todos nuestros transeúntes, por ende también se han incrementado muchos accesorios para la utilización de las bicicletas, como los son: llantas para pavimento, y todo terreno, velocímetros, luces, canastillas delanteras y traseras (para recorridos cortos), gafas, mini bombas de aire en caso de pinchazo, rodillo para hacer ejercicio en casa y que de esa manera quede estática, odómetro medidor de velocidad, entre otros. De lo cual nosotros como “Galerasbike” somos y seremos pioneros brindando así las mejores tecnologías. Contando con la utilización de los medios digitales para la promoción de todos nuestros paquetes.

**Ecológico:** Nuestra idea de negocio se enfoca en el cambio climático, y como nosotros con nuestro medio de transporte, el cual es la bicicleta, somos actores y protagonistas del cambio y como nuestros clientes también lo serán. Como lo mencionábamos anteriormente las ciclo vías han sido establecidas a nivel nacional por todas las alcaldías, impulsadas por el gobierno

nacional, el cual quiere que cada vez sean más las personas que dejan atrás los transportes contaminadores y se unen a la utilización de un transporte 100% ecológico y sostenible con el medio ambiente.

**Legal:** ley 1811 del 21 de octubre de 2016, o Ley “Pro bici”, permite el tránsito por las calzadas, reconociendo así el transporte formar en bicicleta y mejora la visibilidad de los ciclistas frente a los actores motorizados.

## 1. Identificación del problema, necesidad, reto u objetivo

### 1.1. Análisis Pestel

**Económico:** dado que nuestra empresa desempeña una actividad económica de tipo comercial, vemos que es un sector que como se da a informar en el boletín técnico de producto interno bruto (PIB) El Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida crece 4,7%.(boletín técnico de producto interno bruto, 2019)

En el último trimestre de 2019 hubo un crecimiento porcentual del 4,7% lo cual para nosotros significa que es un punto a tener en cuenta para adentrarnos en este sector, con nuestro servicio que puede darnos rentabilidad y un buen posicionamiento en el mercado

**Político:** En cuanto al tema político podemos hablar de que el producto que vamos a comercializar son las bicicletas, por lo que debemos tener en cuenta el cómo las vamos a obtener junto con su precio. A partir del 1 de enero del 2020 y debido a una reforma tributaria; las bicicletas en Colombia que no superen el \$.1´780.350 no pagarán IVA y las que superen ese monto solo pagarán el 5% (Las bicicletas que no tendrán IVA desde el 20 de diciembre, 2020)

Esto nos ayuda a tener una idea de cuánto debe ser nuestro capital inicial para dar inicio a la idea de negocio

**Social:** El alcance que tiene nuestra empresa no se centra en un rango de edades, o un género en específico, pero si se debe tener en cuenta que el servicio que brinda una bicicleta, requiere de cierta capacidad física para poder hacer uso de ella correctamente, entonces nuestros clientes pueden ser de diferentes edades y por supuesto cualquier género.

**Tecnológico:** Usaremos como herramienta de apoyo a nuestro servicio una App digital en la cual los clientes

**Ecológico:** En este punto estamos aportando en efectos positivos al medio ambiente ya que promovemos el uso de las bicicletas como medio de transporte alternativo, frente a los habituales que contaminan nuestro medio ambiente con la expulsión de sus gases dañinos, por lo que nuestra idea de negocio sienta sus bases en la búsqueda de un impacto positivo hacia el ambiente y hacia la forma de vida de las personas.

**Legal:** la empresa GALERASBIKE SAS que tendrá apertura en la ciudad de pasto será registrada en la cámara de comercio de pasto con el domicilio ubicado en la carrera 42 N° 21-57 Palermo y su representante legal será María luisa rodríguez Rodríguez, Además de lo anterior se tramitará la obtención de RUT lo que permitirá facturar.

El tipo de sociedad de nuestra empresa es: SAS (sociedad por acciones simplificada) ya que estará constituida por más personas naturales o jurídicas, y también porque es un tipo de sociedad que cuenta con apoyo por parte del gobierno en cuanto a costos empresariales y tributarios (según ley 1429 de 2010)

## 1.2. Análisis Dofa

<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No se cuenta con muchas bicicletas disponibles</li> <li>• Nuevos en el mercado</li> <li>• No contar con una cartera de clientes ya que seremos una empresa nueva en el mercado</li> </ul>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Primera empresa en la ciudad que preste este tipo de servicios</li> <li>• El deporte de las bicicletas está en auge en la actualidad</li> </ul> <p>La ciudad de pasto tiene un alto ingreso de turistas en diferentes épocas del año</p>
<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se prestara el servicio por medio de llamadas telefónicas o por medio de una App para celulares</li> <li>• Ubicación del local en un lugar de mucha concurrencia de personas</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pocas vías para los ciclistas en la ciudad</li> <li>• Inseguridad al transitar en la ciudad</li> </ul>

**Tabla 1,** *Matriz Dofa, fuente: creación propia*

## 1.3. Árbol de problemas

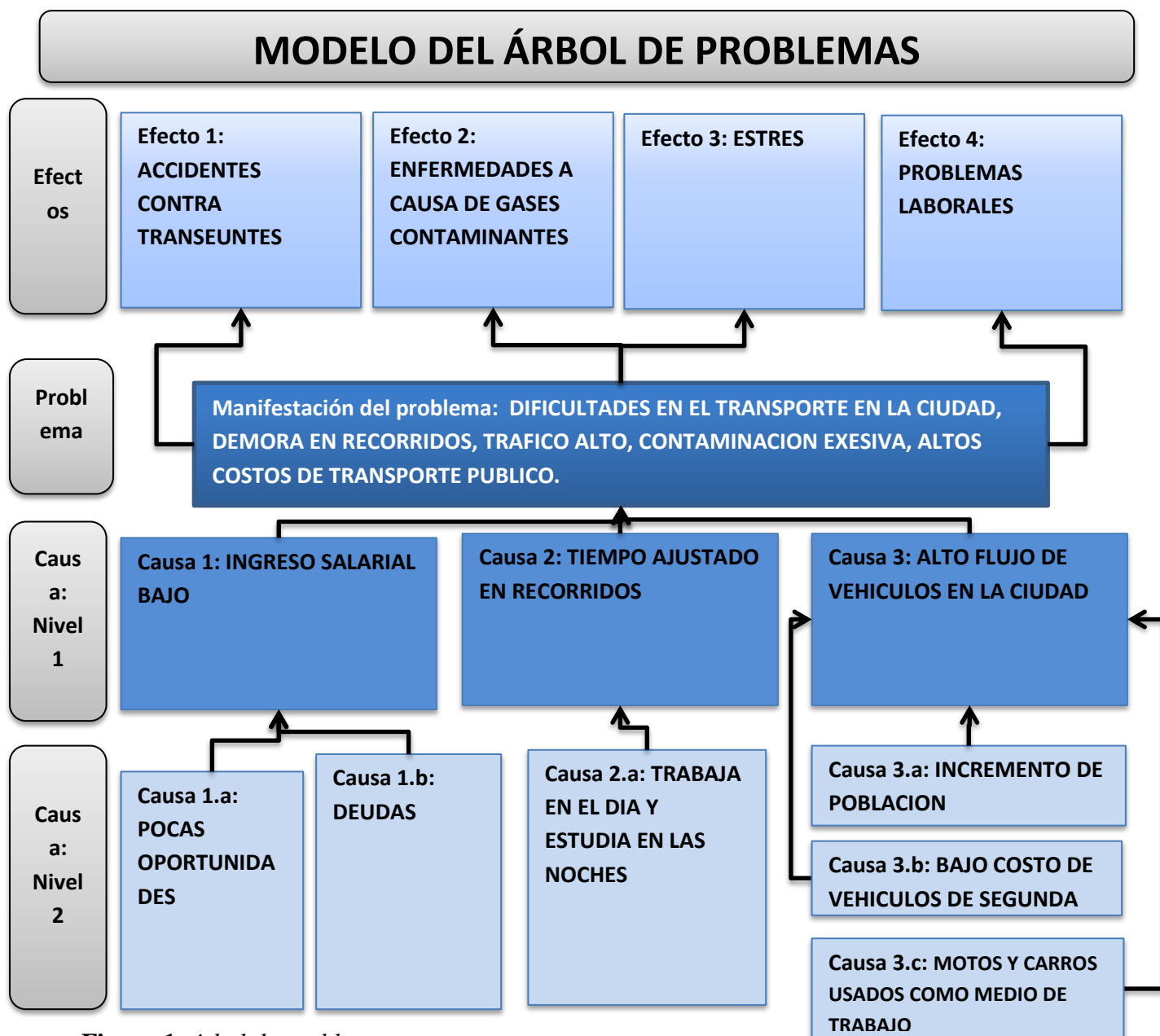


Figura 1, árbol de problemas.

## 1.4. Árbol de objetivos

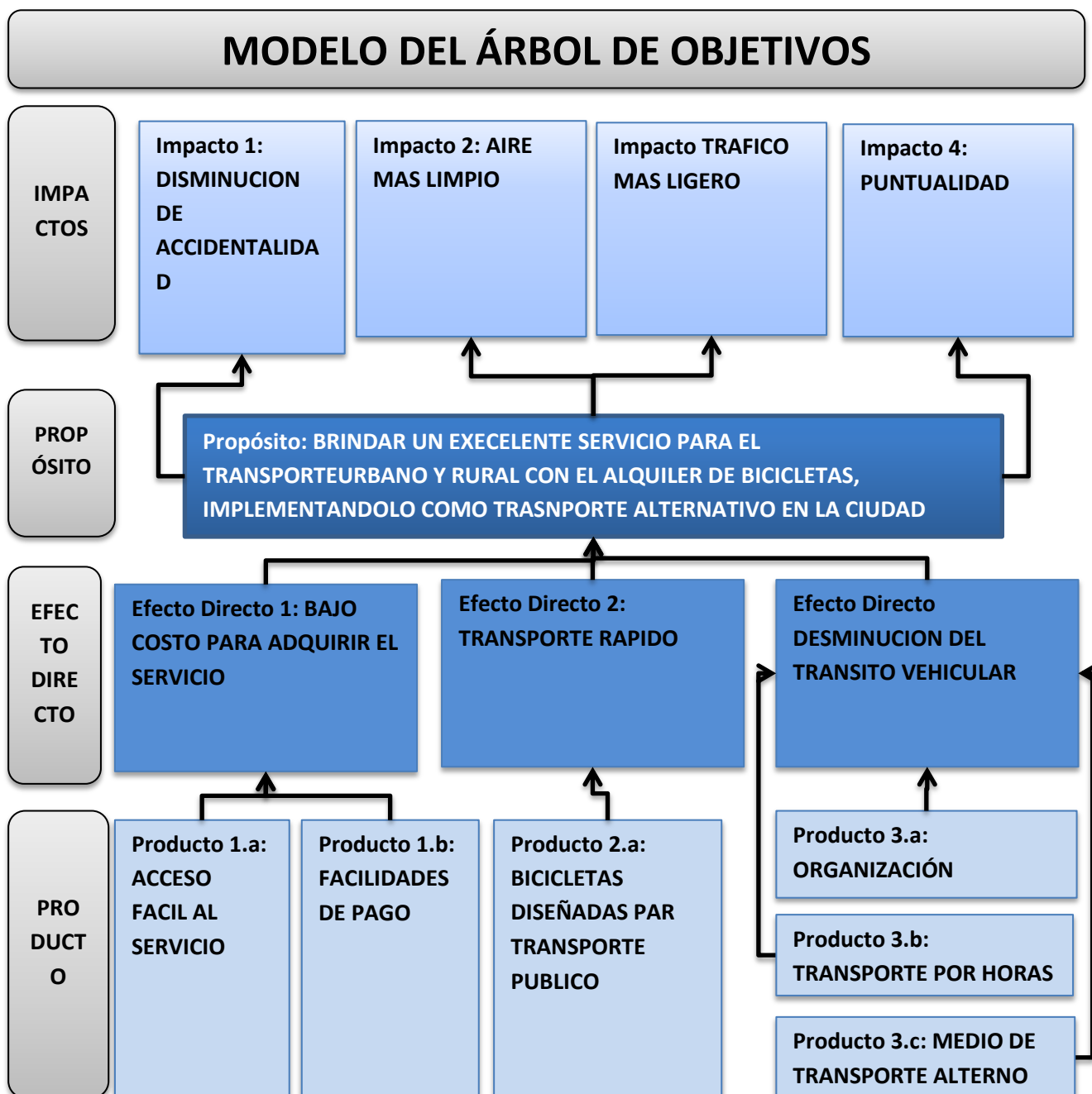
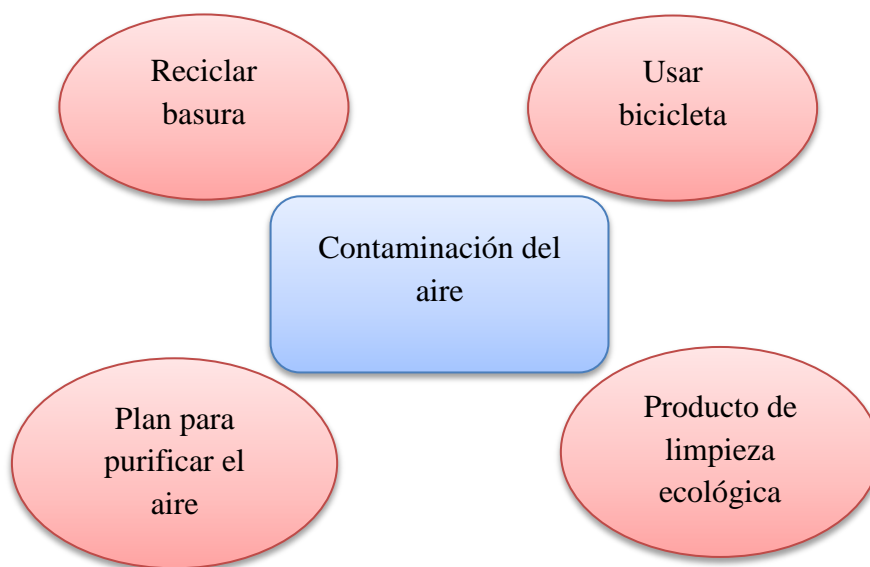


Figura 2, árbol de objetivos.

### 1.5. Lluvia de ideas



**Figura 3,** *lluvia de ideas.*

Nos centraremos en la idea del uso de la bicicleta como medio para brindar un ayuda con la disminución de la contaminación del, aire siendo un método de fácil acceso para las personas y que en la actualidad está en auge, por medio de la renta de bicicletas, mentalizando a la sociedad de la contribución que podemos hacer a nuestro medio ambiente utilizando este medio de transporte, y a su vez generando una idea de negocio para nosotros y nuestros socios.







## 2. Descripción de la idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	<b>Servicio ágil, tecnificado y personalizado, para facilitar su funcionamiento y atención inmediata a domicilio.</b>
¿Quién es el cliente potencial?	Universitarios de cualquier clase social, y deportistas de alto rendimiento.
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer la necesidad de aquellos que dedican su tiempo libre al deporte y para los que realizan alguna actividad laboral, con lo cual se sientan identificados, llenos de libertad, aprecio y creatividad.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Ampliando la cobertura geográfica, que asegure y permita la captación de clientes mediante la creación de un diseño de aplicación confiable y seguro.
¿Por qué lo preferirían?	Por su fácil adquisición, tanto en tarifa como en prestación de un servicio de calidad confiable y seguro.

**Tabla 2,** Descripción idea de negocio, fuente: creación propia

¿Cómo podemos facilitar el uso de bicicleta con un beneficio potencial?

Verbo	Tema u objetivo	Característica
<ul style="list-style-type: none"> <li>crear</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Una Plataforma digital</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Económica</li> <li>Sostenible</li> <li>Exequible</li> <li>Segura</li> <li>Ágil</li> </ul>

Usuarios	Verbo inspirador	Propósito inspirador
<ul style="list-style-type: none"> <li>Universitarios y personas de deporte entre los 17 a 55 años</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>recrear</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medio de transporte, Para trabajo, deporte y relajación que permita tener un buen estado físico.</li> </ul>

**Tabla 3,** Estructura idea de negocio, fuente: creación propia

INTERÉS/DISPOCICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido tener	1	2	3	4	5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
Esto dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar este negocio	1	2	3	4	5
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
<b>N° TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:</b>			1	1	2

**Tabla 4,** *nota evaluación, fuente: creación propia*

	A		B		C
<b>Total afirmaciones valoradas en 1:</b>	0	X	1	=	0
<b>Total afirmaciones valoradas en 2:</b>	0	X	2	=	0
<b>Total afirmaciones valoradas en 3:</b>	1	X	3	=	3
<b>Total afirmaciones valoradas en 4:</b>	1	X	4	=	4
<b>Total afirmaciones valoradas en 5:</b>	2	X	5	=	10
<b>PUNTAJE TOTAL</b>					17

**Tabla 5,** *modo calificación de afirmaciones, fuente: creación propia*

### **3. Innovación**

Ideas de innovación estratégicas

#### **3.1. Innovación en el canal**

Mediante esta estrategia queremos mejorar nuestro servicio innovando en el fácil acceso a la adquisición del servicio mediante la creación de medios publicitarios, como pueden ser: posters, en paraderos de buses y lugares estratégicos en los cuales serán ubicados estos posters que llevaran un código QR para escanear, con el cual se facilitara su acceso directo e inmediato a nuestra plataforma virtual, permitiéndole al usuario un servicio más cómodo y sin tantos procedimientos en un navegador común.

#### **3.2. Innovación en el servicio**

Por medio de alianzas estratégicas empresariales con productos de consumo inmediato como empaquetados gaseosas o energizantes, para el mejoramiento del marketing, en donde con esta alianza empresarial se trabajara en conjunto, para lograr que el usuario mediante la compra de un producto pueda también visualizar nuestro código QR que le permitirá solicitar nuestro servicio.

### **3.3. Innovación en el servicio**

Crear un taller móvil para bicicletas en el cual llegaremos a distintos puntos en los que nuestro cliente potencial se pueda encontrar, ya que ningún ciclista estará exento de caídas, huecos o fallas mecánicas en la bicicleta, que necesiten de una reparación un poco más detallada, en la que se necesiten herramientas las cuales nos son de uso común por parte del ciclista.

### **3.4. Innovación en el servicio**

Ofrecer un servicio de guía turístico para aquellos usuarios que se dedican al deporte extremo y aficionados al uso de este medio de transporte, llevándolos a unas rutas establecidas, brindándoles una experiencia en cuanto al servicio, mediante el recorrido por lugares exóticos.

### **3.5. Competencia**

En nuestra región hay una empresa que se dedica a prestar este servicio como lo es casa bici pasto la cual ofrece un alquiler de bicicletas solo por medio de pagos en línea para acceder a este servicio hay que registrarse en su página web, posteriormente reservar y realizar el pago y por ultimo acercarse al punto a retirar la bicicleta dejando un documento como depósito.

También ofrecen turismo y de videos de capacitaciones del uso y servicio de este medio de transporte

### **3.6.Análisis**

Analizando la competencia, se llegó a la conclusión que:

1. De las 4 alternativas que planteamos a nuestra idea de negocio, hay dos en las cuales poseemos una ventaja competitiva que son, los pagos en efectivo, la entrega a domicilio del medio de transporte y la del taller móvil.
2. También la ubicación de posters en paraderos de buses y lugares estratégicos.
3. Alianzas estratégicas con empresas distribuidoras y fabricantes de productos para poder impactar en el marketing y facilitar acceso a nuestro servicio de forma inmediata.

### **3.7.Identificación**

La idea más prometedora

El taller móvil, contara con una mini van a la cual se le harán modificaciones para el transporte de herramientas o implementos necesarios para atender cualquier tipo de fallas mecánicas que se presenten al usuario.

Con la prestación del servicio de taller nos haremos presentes en validas, carreras o competencias, de BMX, trial, ruta, ciclo montañismo, daungil, gestionando ser parte del comité organizador que desempeñe cada competencia con lo cual se lograra un buen posicionamiento a nivel local y avanzar hacia un regional y nacional.

Variable	Descripción de la innovación
Producto o servicio	<p>El taller móvil, contara con una mii van a la cual se le harán modificaciones para el trasporte de herramientas o implementos necesarios para atender cualquier tipo de fallas mecánicas que se presenten al usuario.</p> <p>Con la prestación del servicio de taller nos haremos presentes en validas, carreras o competencias, de BMX, trial, ruta, ciclo montañismo, daungil, gestionando ser parte del comité organizador que desempeñe cada competencia con lo cual se lograra un buen posicionamiento a nivel local y avanzar hacia un regional y nacional.</p>
Mercadeo	<p>¿Se puede comercializar de una forma diferente?</p> <p>No porque la idea de nosotros como empresa es llegar al cliente más no que el cliente llegue a nosotros; como lo sería tenia teniendo un local o un taller en fisco.</p>
Proceso	<p>¿Se puede elaborar de una forma diferente?</p> <p>No, puesto que lo que se pretende es que esta idea, se fortalezca desde las bases de su servicio a domicilio y adicionales a este.</p>

**Tabla 6,** variable y descripción de la idea, fuente: creación propia

## **4. Estudio de mercado.**

### **4.1.Fuerzas de la industria**

**GALERAS BIKE** nuestra empresa pertenece al tipo de actividad económica terciaria, ya que vamos a ofrecer servicio de alquiler de bicicletas. La empresa estará conformada en primera instancia

#### **Las cinco fuerzas de Porter**

##### **Rivalidad entre competidores**

En la ciudad de pasto actualmente solo hay una empresa que presta el servicio de alquiler de bicicletas que es casa bici pasto ubicada en un barrio al oeste de pasto, pero si hay bastantes negocios que se dedican a la venta de bicicletas y repuestos, que tienen gran renombre y posicionamiento en cuanto a la prestación de servicio y calidad de sus productos, como lo pueden ser importaciones arsa o las tiendas especializadas en sus marcas; como Scott, Gt, specialized o venzo, ahora bien como la rivalidad directa seria casa bici pasto que es la empresa que presta el mismo servicio que nosotros planeamos implementar, esta es una empresa que tiene pocos años en la ciudad y poca publicidad, la cual se focaliza en sus redes sociales.

##### **Amenaza de nuevos productos o servicios**

Los productos sustitutos que podemos encontrar en cuanto al reemplazo de la bicicleta en la ciudad de pasto son; los taxis, el transporte público como los buses o los moto taxis que son por los que más se inclinan las personas para dirigirse a sus trabajos, la diferencia estaría en cuanto a la comodidad la seguridad y la rapidez, ya que en muchas ocasiones hay sectores en la



ciudad en los que a determinada hora se producen trancones que ocasionan pérdida de tiempo para quienes se dirigen a sus trabajos, y para evitar esto se inclinan por los moto taxistas, en los cuales pueda que se reduzca el tiempo de transporte de un lugar a otro pero es un medio en el cual, a diario se presentan accidentes de tránsito y conllevan a una inseguridad más elevada, otra diferencia entre nuestro servicio y los productos sustitutos estaría en el precio, en los cuales un taxi cobraría una tarifa mucho más alta por el transporte hacia el lugar deseado, sin tener en cuenta las veces en las que sea necesario dirigirse de una lugar a otro, lo cual incrementaría mucho más el valor de usar un medio de transporte como este.

### **Amenaza de nuevos entrantes en el sector**

Con el auge de las bicicletas en la actualidad, el negocio de la compra, venta, reparación, competencias, y eventos deportivos relacionados con las bicicletas, se convierte este en un factor interesante para nuevos emprendedores en la ciudad que quieran entrar al mercado, apuntando desde diferentes ángulos, pero la mayoría entrando a la comercialización de las bicicletas.

### **Poder negociador de los clientes**

Los clientes podrían escoger dentro de una gran cantidad de tiendas en las que vendan bicicletas pero las conseguirán a un costo mucho más elevado comparado con la renta de una bicicleta

Para el comprador es más costoso usar otros medios de transporte como taxis, buses, o moto taxis o para la compra de su propio vehículo ya sea moto o carro, que incluiría costes a futuro en la compra de soat, licencia de conducción, rodamiento y demás.

**Poder negociador de los proveedores**

Pocos establecimientos que se dediquen a la renta de bicicletas

Los proveedores que tengan mayor experiencia tendrán gran poder ya que las bicicletas que debemos comprar van a ser de uso diario por lo que deberán ser de gran calidad y de componentes que soporten un transporte público.

## **5. Análisis de la demanda**

Para obtener una información más real y tener un pronóstico como base que nos dé una idea sobre el estudio de la demanda, realizamos una encuesta con 8 preguntas con el fin de identificar clientes potenciales utilizando como medio de difusión los formularios virtuales de google. La encuesta contiene las siguientes preguntas y sus resultados.

### **1. ¿Qué importancia le da usted al uso de la bicicleta como medio de transporte?**

El 59% de los encuestados le da gran importancia a la bicicleta como medio de transporte.

### **2. ¿Con que frecuencia usa la bicicleta?**

La opción de respuesta que obtuvo un mayor porcentaje de aceptación fue; de 1 a 7 veces a la semana. Con un 69%

### **3. ¿Qué formas de pago te gustaría que tuviera el servicio de alquiler de bicicletas?**

El 84% de los encuestados eligió la opción de pago en efectivo como la forma de pago que más les gustaría.

### **4. ¿Considera el precio como un factor importante para acceder al servicio?**

El 91% considera muy importante el precio.

### **5. De las siguientes opciones, ¿cuál consideras la principal razón para acceder a un servicio de alquiler de bicicletas?**

La opción por la que más se inclinaron los encuestados con un 72% fue, como un medio accesible para el traslado al trabajo, seguida por la opción de; como medio de recreación y deporte con 69%,

Con los resultados de esta encuesta podemos tener una idea de la demanda que podría tener nuestra empresa en el mercado.

## 6. Análisis de la oferta

Actualmente en la ciudad de san juan de pasto, encontramos que existe una empresa (casa bici pasto) que presta el servicio de alquiler de bicicletas

Las tarifas y tipos de alquiler que manejan son:

TARIFAS	
TIEMPO	VALOR
1 HORA	\$ 6.000
4 HORAS	\$ 20.000
8 HORAS	\$ 35.000
24 HORAS	\$ 50.000

**Tabla 7**, tarifas de competencia en horas, fuente: casa bici pasto.

También manejan precios para pagar suscripciones por más días:

TARIFAS	
DIAS	VALOR
7 DIAS	\$ 90.000
15 DIAS	\$ 150.000
30 DIAS	\$ 225.000

**Tabla 8**, tarifas de competencia en días, fuente: casa bici pasto.

El pago de cualquiera de estos planes, incluye casco, candado, banda reflectiva y un kit de despinche

Manejan un tipo de bicicleta que es la de montaña de 9 velocidades, frenos de disco, rin 27.5” y 29”, así como también maneja un tipo de bicicleta para niños,

La única forma de pago que tiene este negocio es pago en línea, para lo cual el usuario primero tiene que registrarse en la página oficial del establecimiento [www.casabicipasto.co](http://www.casabicipasto.co), confirmar la reserva por medio de WhatsApp, posteriormente realizar el pago en línea por medio de ePay para luego acercarse al establecimiento con un documento de identidad el cual quedara como prenda en el lugar y ya retiraría la bicicleta que rentó.

En cuanto a la publicidad que hacen para dar a conocer su servicio, solo la hacen por medio de redes sociales y su página directa en internet, pero no hay otros medio por los cuales sean más escuchados y tengan un mayor alcance al público, el pago es un punto débil de esta empresa ya que solo reciben pagos en línea; que por una parte si está en auge y todo en la actualidad se está modernizando y actualizando, pero creemos que aún existe cierta parte de la población que no confía del todo en estos medios de pago y prefieren un pago más cómodo y normal como lo es el pago en efectivo, que sería una de las diferencias que tiene esta empresa y la nuestra GALERAS BIKE.

GALERAS BIKE aspira a tener puntos a favor en cuanto a nuestra competencia como por ejemplo con la implementación de nuestra App virtual para teléfonos móviles, desde la cual se tendrá un alcance mucho mayor y que se convierta en una herramienta para hacer más accesible nuestro servicio y que tenga más publicidad

Junto con los diseños de unas rutas de turismo para llevar a cabo con las personas que adquieran este tipo de servicio en nuestra empresa, visitando puntos emblemáticos y turísticos de nuestra ciudad y sus alrededores o con el diseño de rutas un poco más especiales dirigidas a ese

público que quiere sentir una experiencia de competencia y más nivel en cuanto a los recorridos.

<b>Nombre del competidor</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Servicio</b>	<b>Ubicación</b>
Casa bici pasto	Alquiler de bicicletas	Varios tipos de precio según la intensidad de horas	Alquiler de bicicletas	Cra 22 <sup>a</sup> #22b-44 barrio san José, pasto, Colombia.

**Tabla 9,** *características de la oferta, fuente: creación propia.*

## **7. Análisis de la comercialización y de los proveedores**

GALERAS BIKE usara como proveedor principal una empresa local con gran experiencia y antigüedad en nuestra ciudad como lo es *importaciones arsa* la elegimos porque es una empresa que es distribuidor autorizado de marcas de diferentes tipos de precio y gamas de calidad de bicicletas, desde marcas económicas como “Boston” y “on trial”, hasta marcas de gama alta como lo son “specialized”, “Scott”, o “venzo” otorgándonos una garantía de un año en todas las bicicletas que negociemos.

Al igual que son distribuidores de repuestos de distintas marcas como “sram” que es una marca enfocada a repuestos en ejes como lo son pachas, cadenas, coronillas, guayas, fundas y demás, o marcas como “rock shok” focalizada en suspensiones y “zipp” que se encarga de la fabricación de ruedas, neumáticos y sillines, repuestos que son factor que debemos tener en cuenta en nuestra empresa ya que las bicicletas van a tener un alto uso y debido a esto un desgaste en sus piezas que significara una posterior inversión en reparaciones y mantenimientos.

## **8. Segmenta el mercado**

### **Bondades**

1. Cuida tu salud con el uso de la bicicleta
2. Proteger el medio ambiente
3. Ahorrar tiempo de transporte
4. Mejorar la economía del cliente
5. Aumentar la felicidad de los usuarios brindando sensación de libertad
6. Seguridad al transportarse en cualquier parte de la ciudad
7. Reforzar relaciones sociales entre usuarios
8. Apoyo a los amantes del deporte de dos ruedas
9. Brindar experiencias conociendo lugares exóticos de la ciudad
10. Apoyo al turismo de nuestra ciudad
11. Fácil acceso al servicio
12. Llevamos las bicicletas a la puerta de tu casa
13. Concientización a renovar los medios de transporte
14. Uso de las ciclo vías en la ciudad
15. Promoción al deporte



### 8.1. Buyer persona

	<p>Carlos delgado</p> <p>Trabaja como empleado en un supermercado</p> <p>Tiene 25 años, vive con su padres, es soltero, disfruta de su trabajo en el día y en las noches dedica su tiempo a estudiar su carrera profesional como administrador de empresas.</p> <p>Le gusta practicar todo tipo de deporte futbol, voleibol y le agrada hacer recorridos en bicicleta con sus amigos</p> <p>Le gusta conocer lugares nuevos y viajar</p> <p>La fotografía es una de sus pasiones</p>
<p><b>Demograficos y geograficos</b></p>	<p>Vive en la ciudad de pasto, Nariño</p>
	<p>Lo frustrante para él es no tener tiempo para hacer lo que más le gusta que es salir a hacer deporte, ya que en el día dedica el tiempo a su trabajo y en la noche a sus estudios.</p>
<p><b>Desea, necesita, anhela y sueña</b></p>	<p>Desea terminar su carrera profesional y aspirar a un mejor puesto de trabajo</p>
<p><b>¿Que están tratando de hacer y porque es importante para ellos?</b></p>	<p>está terminando su carrera profesional para obtener mayores ingresos, para darle una mejor calidad de vida a sus padres</p>
<p><b>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</b></p>	<p>Trabajando en el día para pagar sus estudios, hay ocasiones en las que su trabajo le impide llegar a tiempo a las clases ya que el transporte público es muy demorado</p>
<p><b>Frases que mejor describen sus experiencias</b></p>	<p>“después de mucho esfuerzo por fin lo logre”</p>

a) Nuestro negocio es B2C, nuestro cliente ideal lo podemos encontrar en universidades que son lugares en los que hay más presencia de jóvenes que pueden tener aspectos similares a los que desarrollamos en nuestro buyer persona, que comparten similitudes en cuanto a su personalidad y su entorno. Así como cualquier otra persona

que necesite un medio de transporte alternativo que le genera menores costos y mayores beneficios.

U otros que solo desean la bicicleta como un medio de recreación, que el cliente puede tener una mayor ampliación

**b)**

- Confiabilidad
- Apoyo
- Empatía
- Libertad
- Responsabilidad

c) El entorno de nuestro cliente ideal gira alrededor de la necesidad de llegar de un lugar a otro, utilizando medios de transporte como el público o algunos otros con su transporte propio, así mismo con la obligatoriedad de pagar una tarifa que en ocasiones es demasiado alta para un recorrido que puede ser corto.

En otra escena podemos encontrar a nuestro cliente ideal en un entorno en el que necesite una bicicleta para salir con sus amigos a hacer recorridos recreativos, mas no como una herramienta para el uso diario.

- d) - El transporte hacia su lugar de trabajo o de estudio
  - Disminución en el tiempo de traslado hacia los lugares de destino
  - Disminución en costos de transporte
  - Uso de bicicletas de carácter recreativo

Cuida la salud con el uso de la bicicleta, en el día a día puede que Carlos no cuide muy bien su alimentación ya que pasa mucho tiempo del día ocupado, y una de las soluciones puede ser el uso de la bicicleta el cual ayudara a quemar calorías, y grasas a consecuencia de una mala alimentación durante el día, también mantendrá su cuerpo en forma y un buen estado físico para desempeñar sus labores de trabajo.

-Indirectamente Carlos con el uso diario de la bicicleta que satisface su necesidad de transporte, ayuda al medio ambiente al no contribuir con el aumento de gases contaminantes, usando vehículos propulsados a motor

- Ahorrar tiempo de transporte, es uno de los principales motivos por los que Carlos es nuestro cliente ideal, ya que necesita hacer recorridos desde su casa a su trabajo y posteriormente a su universidad, contando con poco tiempo entre un lugar y el otro para llegar a tiempo.

- Mejorar la economía del cliente, nuestra empresa brinda varias tarifas accesibles para todo tipo de persona y en diferentes horas, dejando a decisión del cliente el que más le convenga

- Aumentar la felicidad, el uso de la bicicleta te libera de todas las cargas y pensamientos que tengas durante tu jornada laboral o estudiantil, despejando tu mente y causándote una sensación placentera y de libertad que alegrara tus días aun cuando todo tu entorno te esté afectando.

- Seguridad, GALERAS BIKE tiene a la seguridad de nuestros usuarios como pilar fundamental para el crecimiento de nuestra empresa generando confiabilidad en cada recorrido y lugar por el que se movilizan las personas, con nuestra póliza contra accidentes y la geolocalización de nuestras bicicletas, manteniendo monitoreados a cada uno de los usuarios para otorgar mayor seguridad.

- Reforzar las relaciones sociales., la bicicleta atrae a muchos amantes del deporte lo que genera una gran congregación de personas con los cuales se pueden dar nuevas amistades o porque no el refuerzo de estas amistades, creando las más fuerte.

- Apoyo, GALERAS BIKE apoyara los eventos deportivos y a sus competidores con nuestro servicio de taller móvil, para solucionar todo tipo de percance mecánico en sus bicicletas, como también con la implementación de bicicletas de tipo ruta o trial, que tiene un uso más específico a ciertas disciplinas del deporte, como lo son el ciclismo de ruta o el Down Hill.

- Experiencia conociendo lugares, con nuestras rutas designadas al turismo, nuestro cliente ideal conocerá lugares con bellos paisajes, como a Carlos que sería de gran valor estos lugares ya que una de sus pasiones es la fotografía, y en estos ambientes podría sacarle mucho provecho para su trabajo digital

- Apoyo al turismo de nuestra ciudad, en el momento la pandemia ha debilitado mucho el turismo y nuestra empresa busca reactivar esta actividad en nuestra ciudad, con recorridos en los que no se tendrá contacto directo con personas, y estaremos en espacios abiertos cuidando de la seguridad de los usuarios

-Fácil acceso al servicio, como Carlos que es una persona que tiene todo su tiempo muy ajustado, desarrollamos la App con la cual no tendrás que dirigirte hasta un establecimiento para acceder al servicio, sino que con entrar a nuestra aplicación y seguir los pasos te la llevaremos hasta la puerta de su casa en el horario que desee

- Renovar los medios de transporte, como lo mencionábamos anteriormente la pandemia causado que debemos mantener un distanciamiento social, el cual es demasiado difícil de contener en un bus, por lo que las personas están decidiendo renovar sus medios de transporte y

usar los propios. Pero el acceso a un vehículo como un carro o una moto conlleva un ingreso mucho más alto y su posterior mantenimiento. Por eso una de las alternativas es el alquiler de bicicletas.

-Uso de las ciclo vías, en la ciudad hay sectores con demarcación de ciclo vía pero no son muchos, al igual que hay días en los que las calles de la ciudad se prestan para el uso únicamente de la bicicleta, con la incentivación del uso de la bicicleta lograremos reunir un mayor flujo de usuarios y que los entes gubernamentales otorguen más ciclo vías para un uso adecuado de estas disminuyendo peligros al transitar junto con los vehículos a motor.

## **9. Diseño propuesta de valor**



Imagen 1, propuesta de valor



Imagen 2, alegrías y frustraciones



# PROPUESTA DE VALOR

## GALERAS BIKE

Tu bicicleta a un solo CLIC.







**(GALERAS BIKE PASTO)**  
Tu Bicicleta a un solo CLICK



INGRESA A LA PAGINA DE FACEBOOK, TE ENLASAREMOS A NUESTRO WPP

ACTIVA TU UBICACIÓN. (Nos ayudará a encontrarte, y tu a nosotros)



Solicita tu plan de BIKES

y DISFRUTA






Nuestra propuesta de valor se basa en la **CREACION DE NUESTRA RED SOCIAL** llamada "Galeras Bike Pasto", en la cual tendrás tu bicicleta a un solo clic. El propósito no es solo alquilar bicicletas, sino ofrecer un servicio mas completo, llevando hasta tu Hogar a tu nueva Bici, y que por medio de esta RED que clase de bicis quieres manejar y según la ocasión que tu quieras.

Encontraras un amplio portafolio de BICIS las cuales están esperando por ti.

Imagen 3, propuesta de valor



## **10. Diseño el producto**

### **10.1. Definición estratégica.**

#### **Normas de circulación segura en bici**

Por su seguridad y la de los demás, es importante que los ciclistas siempre respeten las siguientes normas:

- Circular por la calzada en el sentido del tránsito, nunca de contramano. Si existe ciclo vía o senda para ciclistas, circular por ella, no por la calzada.
- Circular sobre la derecha
- Hacer señales antes de maniobrar: al girar a la izquierda, a la derecha y para frenar.
- Hacerse ver, iluminándose con ropas claras y materiales reflectantes (chaleco o cintas para el cuerpo y placas para las ruedas, ojos de gato, pedales y manubrio de la bici).  
Llevar las luces reglamentaria: blanca adelante y roja atrás.
- Usar siempre casco para ciclistas.
- No beber alcohol si se va a conducir.
- Evitar cargar a acompañantes o cargas pesadas y/o voluminosas.
- Evitar zigzaguear o hacer piruetas que puedan desestabilizar.
- No tomarse de otro vehículo para circular.
- No usar auriculares que disminuyan la audición y atención.

- Prestar atención al estado del pavimento para poder evitar agujeros, depresiones, manchas de aceite, líneas pintadas, etc. De no poder evitarlos se los debe atravesar en línea recta para evitar desestabilizarse, también las vías férreas.
- Disminuir la velocidad y adecuar el uso de los frenos cuando hay pavimento húmedo.
- Mantener adecuada distancia de los demás vehículos circulantes y estacionados.
- Mirar el interior de los vehículos estacionados para evitar tener problemas con puertas que se abren o arranques sin aviso.
- Respetar todas las señales y normas de tránsito (especialmente, no olvidar la detención ante el semáforo en rojo y el respeto a la prioridad peatonal).
- Mantener la bicicleta en buenas condiciones.

## **10.2. Requisitos**

Nombre e identificación de la empresa: Adjuntar certificado de Cámara de Comercio con máximo un mes de expedición y el Registro Único Tributario de la empresa debidamente constituida en Colombia, en donde se acredite alguna de las siguientes actividades económicas CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) o actividades afines: o Alquiler o arrendamiento de equipo recreativo y deportivo. O Actividades de desarrollo de sistemas informáticos.

- Nombre e identificación del representante legal de la empresa: Adjuntar copia del documento de identidad.

- Solicitud de permiso: El Representante legal de la empresa debe manifestar su interés en obtener un permiso temporal para realizar la actividad de alquiler de vehículos de micro movilidad a través del formato adjunto a la presente Circular. Allí debe indicar las especificaciones y el número de vehículos a utilizar en el desarrollo de la actividad.

Características de los vehículos Los vehículos de micro movilidad:

Deberán contar como mínimo con los siguientes componentes: freno, timbre, luz blanca delantera, luz roja trasera, pie de apoyo, dispositivo para su geolocalización (GPS) y número único de identificación visible.

Ahora bien, en concordancia con el párrafo 2 del artículo 18 de la Resolución 160 de 2017 del Ministerio de Transporte, la Secretaría Distrital de Movilidad debe incentivar el uso del casco y demás dispositivos y accesorios que puedan promover mejores condiciones de seguridad vial al usuario.

**LEY 1480 DE 2011** (Octubre 12)

**Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones.**

**Artículo 1°.** *Principios generales.* Esta ley tiene como objetivos proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores, así como amparar el respeto a su dignidad y a sus intereses económicos, en especial, lo referente.

## **TÍTULO IV RESPONSABILIDAD POR DAÑOS POR PRODUCTO**

### **DEFECTUOSO CAPÍTULO ÚNICO**

#### **De la responsabilidad por daños por producto defectuoso**

**Artículo 20.** *Responsabilidad por daño por producto defectuoso.* El productor y el expendedor serán solidariamente responsables de los daños causados por los defectos de sus productos, sin perjuicio de las acciones de repetición a que haya lugar. Para efectos de este artículo, cuando no se indique expresamente quién es el productor, se presumirá como tal quien coloque su nombre, marca o cualquier otro signo o distintivo en el producto.

## **TÍTULO V DE LA INFORMACIÓN CAPÍTULO ÚNICO**

#### **De la Información**

**Artículo 23.** *Información mínima y responsabilidad.* Los proveedores y productores deberán suministrar a los consumidores información, clara, veraz, suficiente, oportuna, verificable, comprensible, precisa e idónea sobre los productos que ofrezcan y, sin perjuicio de lo señalado para los productos defectuosos, serán responsables de todo daño que sea consecuencia de la inadecuada o insuficiente información. En todos los casos la información mínima debe estar en castellano.

## **POR LA CUAL SE OTORGAN INCENTIVOS PARA PROMOVER EL USO DE LA BICICLETA EN EL TERRITORIO NACIONAL Y SE MODIFICA EL CÓDIGO NACIONAL DE TRÁNSITO**

## EL CONGRESO DE COLOMBIA DECRETA:

Artículo 1°. Objeto. La presente ley tiene por objeto incentivar el uso de la bicicleta como medio principal de transporte en todo el territorio nacional; incrementar el número de viajes en bicicleta, avanzar en la mitigación del impacto ambiental que produce el tránsito automotor y mejorar la movilidad urbana.

### CAPITULO II DE LA CLASIFICACION DE LAS MODALIDADES

#### TURISTICAS DE AVENTURA

Art. 6.- Clases de modalidades turísticas de aventura.- Las modalidades turísticas de aventura se clasifican de acuerdo al elemento natural donde se desarrollan (tierra, agua o aire) y son:

- Cabalgata, Canyoning, Ciclo turismo, Escalada, Exploración de cuevas, Montañismo y Senderismo.

#### 10.3. Diseño de concepto

TECNOLOGIA Y MATERIALES	DESCRIPCION
Bicicletas	30 unidades
Bicicletas BMX	10 unidades.
Guantes bici	60 unidades
Herramientas	30 kits
Casco adulto	30 unidades
Varios repuestos	60 unidades aproximadamente
Gps central localizador bicis	3 unidades
Bomba de agua	2 unidades
Gps portátil	35 unidades

**Tabla 10,** tecnología y materiales, fuente: creación propia.

Kit de herramientas:

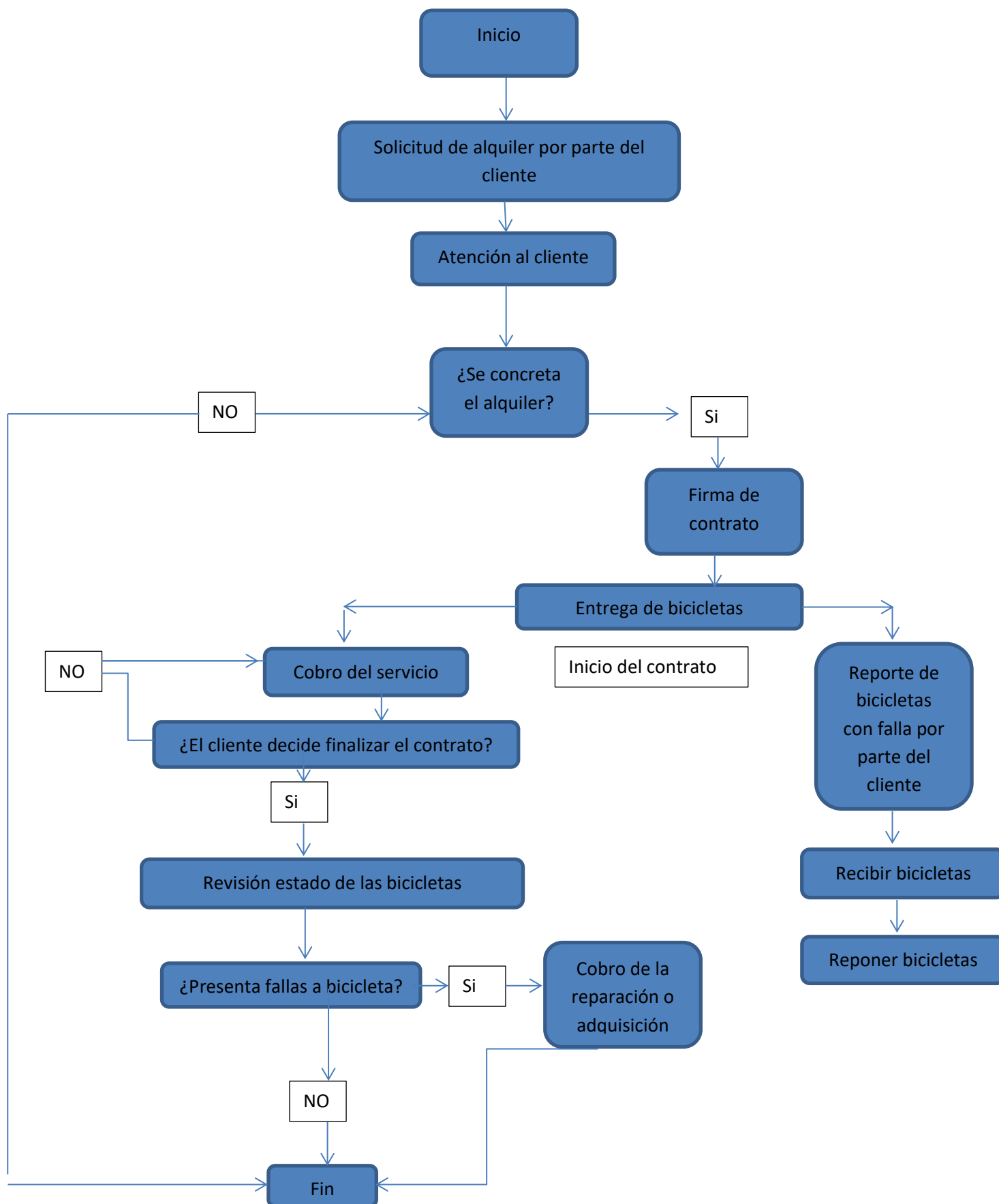
- Conjuntos de llaves de graduación
- Palancas para desmontar la llanta
- Juego para parchar
- Cámara de repuesto
- Bomba de aire portátil
- Juego de llaves y desarmadores
- Llave para rayos / radios
- Corta cadenas / troncha cadenas.

#### **10.4. Proceso de producción del servicio.**

Servicio principal de alquiler de bicicletas, que pretende llegar a los clientes y cambiar la decisión de su medio de transporte para cuidar el medio ambiente, ahorrar dinero y mejorar el estilo de vida, gracias al ejercicio, el servicio es condicionado por el comportamiento del mercado y la capacidad instalada del proyecto; por tanto, se define que el proceso inicia cuando un cliente manifiesta la necesidad de alquilar bicicletas, que puede demandar los productos de la organización en los horarios establecidos para la atención al público: lunes a viernes de 7:30 a. m. a 5:00 p. m. y sábados de 8:00 a. m. a 12:00 del mediodía. Con la recepción de la solicitud se despliega el protocolo de atención al cliente, que es accionado por el comercial que atiende el pedido, y cuando la intención de alquiler se concreta se ofrece la prueba de manejo de la(s) bicicleta(s) para dar inicio a la firma del contrato con las condiciones acordadas entre las partes.

Una de las condiciones que ese debe tener en cuenta es que la empresa “GALERASBIKE” ofrece el servicio de capacitación en el manejo de la bicicleta (que incluye conocer su equipamiento de, el uso de ropa de seguridad y la normatividad de tránsito). Así como también en su ejecución si se presentan fallas funcionales en el producto, se dispone la atención de la reparación y reposición de la(s) bicicleta(s) reportada(s).

Por otro lado, el cliente debe informar sobre la devolución de la(s) bicicleta(s) para ser examinadas, con el fin de corroborar su estado y, en caso de presentarse daños, se exige el pago de la reparación o adquisición de una nueva bicicleta



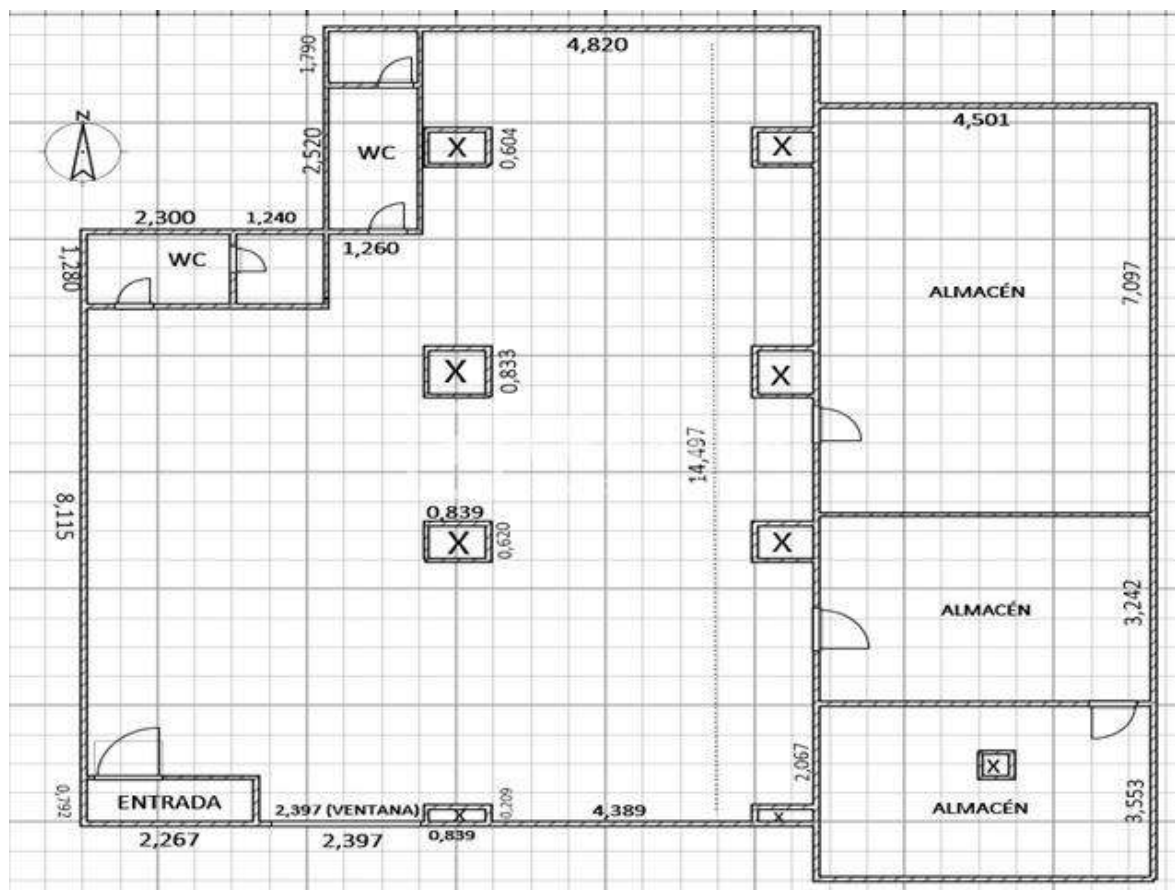


**Figura 1, proceso de producción del servicio. Fuente creación propia**



**Figura 2, cadena de distribución. Fuente creación propia**

Para la prestación del servicio se requiere de un espacio óptimo donde se puedan almacenar las bicicletas, realizar las reparaciones y mantenimientos y pueda habitar el personal administrativo para desempeñar sus funciones y atender a los diferentes usuarios. Por tanto, se define que el espacio ubicado en el sector de la avenida Chile donde debe satisfacer las necesidades anteriormente descritas y contemplar la distribución que se muestra en los siguientes planos.



**Figura 3,** plano de local comercial. Fuente creacion propia

Según las necesidades planteadas, se escoge el alquiler de un local como el espacio que se puede adaptar y adecuar para el negocio, cuyo arriendo y pago de los servicios públicos representan un costo fijo de \$ 34.200.000 anuales.

<b>COSTOS FIJOS LOCAL</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total</b>
<b>Arriendo</b>	Mes	12	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
<b>Servicios públicos</b>	Mes	12	\$ 350.000	\$ 4.200.000
<b>Total</b>				\$ 34.200.000

**Tabla 12,** *costos fijos local. Fuente creacion propia*

<b>PROVEEDORES</b>	
<b>ITEM</b>	<b>PROVEEDOR</b>
<b>Accesorios y repuestos bicicletas</b>	<b>la bicicleta</b>
<b>Mobiliario y herramientas del taller</b>	<b>Mercado libre</b>
	<b>Homcenter</b>
<b>Maquinaria</b>	<b>Compraires Ferrreteria Industrial S.A.S</b>

**Tabla 13,** *proveedores. Fuente creacion propia*

## 10.5. Parametros de selección bicicletas

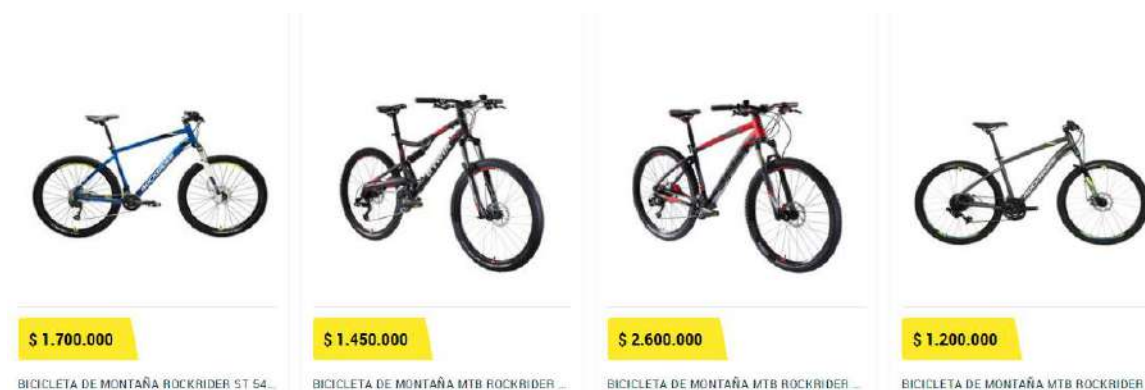


Imagen 4, selección de bicicletas

Parámetros de selección de bicicleta	
<b>Tipo de bicicleta</b>	Bicicleta de montaña mtb rockrider 520 s gris rin 27,5"
<b>Velocidad máxima</b>	24 velocidades SRAM.
<b>Peso bicicleta</b>	(kg) 25
<b>Carga máxima bicicleta</b>	(kg) 100
<b>Incluye tecnología digital</b>	Si
<b>precisión</b>	Frenos de disco doble. Geom. Fácil de manejar. Llantas polivalentes
<b>Rines livianos</b>	27,5" AERO TRAIL Evo
<b>Precio</b>	\$1,450,000

Tabla 14, ´parametros selección bicicleta modelo 1. Fuente creacion propia.

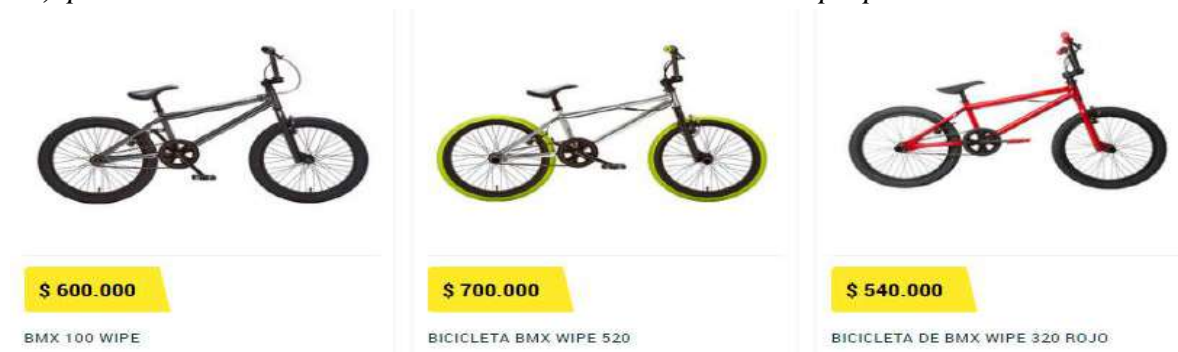


Imagen 5, selección de bicicletas

<b>Parámetros de selección de bicicletas BMX</b>	
<b>Tipo de bicicleta</b>	BMX 100 WIPE
<b>Velocidad máxima</b>	24 velocidades SRAM.
<b>Peso bicicleta</b>	13,5 kg
<b>Carga máxima bicicleta</b>	(kg) 80
<b>Incluye tecnología digital</b>	Si
<b>precisión</b>	rotación del manubrio a 720° (2 vueltas)
<b>Rines livianos</b>	Rines anchos de aluminio. Llantas 20x2,1
<b>Precio</b>	\$600,000

**Tabla 15,** *parametros selección bicicleta modelo 2. Fuente creacion propia*

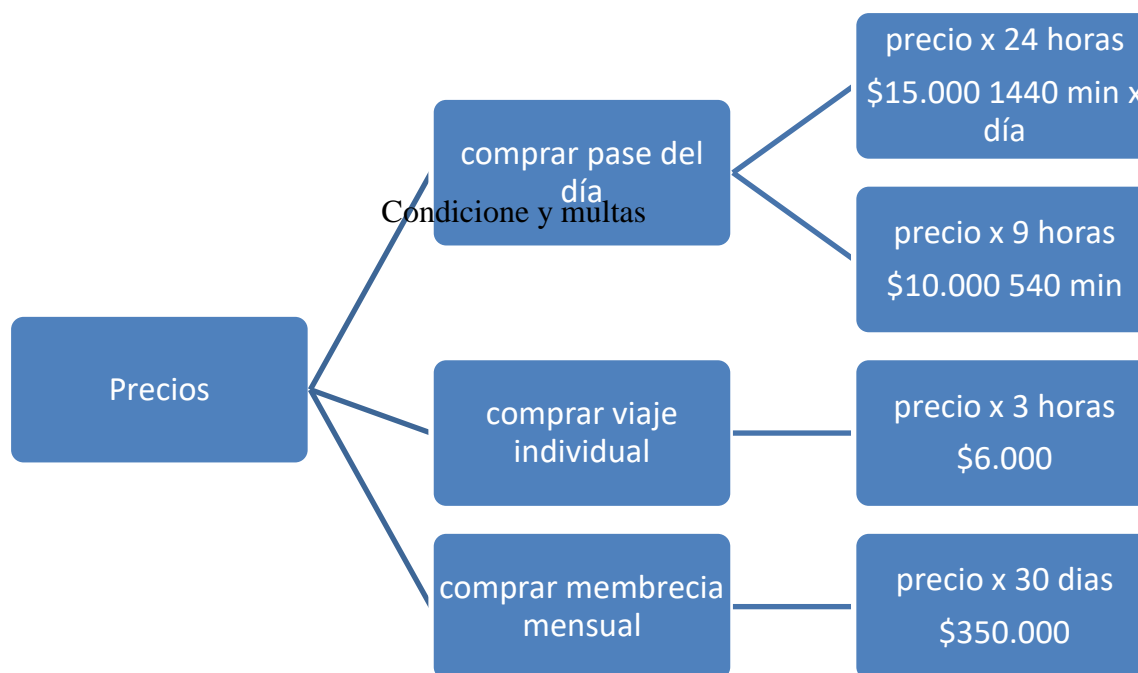
### 10.6. Costo de la inversión inicial del equipo operacional

Requerimiento	Cantidad	Valor unitario	Valor total
<b>Equipo</b>			
Bicicletas BMX	10	\$600,000	\$ 6,000,000
Bicicletas	30	\$ 1.450.000	\$ 43.500.000
<b>Mobiliario</b>			\$ -
Mural para herramientas	1	\$ 249.900	\$ 249.900
Carro para herramientas	1	\$ 979.900	\$ 979.900
Butaco de trabajo	1	\$ 35.900	\$ 35.900
Pie de reparación	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Armario	1	\$ 800.000	\$ 800.000
Estantería	2	\$ 200.000	\$ 400.000
<b>Maquinaria</b>			\$ -
Compresores	1	\$ 379.900	\$ 379.900
Hinchadores	1	\$ 55.000	\$ 55.000
Aparatos de medición	1	\$ 174.900	\$ 174.900
Centrador de ruedas	1	\$ 195.000	\$ 195.000
<b>Herramientas</b>			\$ -
Set de llaves	2	\$ 187.900	\$ 375.800
Bombas de aire portátiles	30	\$ 25.000	\$ 750.000

Conjuntos de llaves de graduación	1	\$ 180.000	\$ 180.000
Palancas para desmontar la llanta	2	\$ 40.000	\$ 80.000
Juego para parchar	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Cámara de repuesto	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Juego de llaves y desarmadores	3	\$ 60.000	\$ 180.000
Llave para rayos / radios	1	\$ 50.000	\$ 50.000
Corta cadenas / troncha cadenas.	2	\$ 45.000	\$ 90.000
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>\$ 6,258,400</b>	<b>\$ 55,026,300</b>

**Tabla 15,** costo inversion inicial. Fuente creacion propia.

### 10.7. Precios



**Figura 4,** precios de tarifas alquiler. Fuente creacion propia

Devolver la bicicleta cuando ya no la utilice o se termine su tiempo.

Hora excedida \$2.000

Multa por dejar la bici en lugares públicos fuera del área del sistema: \$20.000

Multa por perder bicicleta sin justa causa: \$100.000.

## **10.8. Indicadores**

### **Indicadores Servicio.**

Se ayudaran a determinar la satisfacción del usuario de la bicicleta y el trato que se les brinda con respecto a los colaboradores. Así se podrá definir el rumbo con el que cuenta el modelo y la percepción que tiene sobre el este. También permitirá evaluar sugerencias realizadas para que el modelo sea cada vez mejor y tener la fidelización del usuario.

### **Indicadores impacto en la movilidad.**

Este indicador permite calcular la frecuencia del uso de la bicicleta como medio de transporte en el sector con respecto a los demás medios, además permite identificar las decisiones que toman los usuarios frente a la necesidad que se les ha presentado para movilizarse ya sea para su lugar de trabajo, lugar de estudio, realizar deporte o recreación.

### **Indicador de eficacia.**

Se posee un servicio disponible y la necesidad para lo que ha sido creada.

### **Indicador de infraestructura y equipo**

Buen manejo de equipos técnicos, programas informáticos, instalaciones y personal adecuado

### **Indicador de eficiencia**

Se efectuara la inspección del transporte de las bicicletas a su lugar de destino

### **Indicador en la calidad de los elementos del sistema**

Relación mensual entre los elementos inspeccionados que se encuentran en estado aceptable por inspección visual, respecto al número total de elementos inspeccionados.

Objetivo: Comprobar con inspecciones visuales aleatorias el estado de conservación de los elementos que componen el sistema.

### **Indicador de Marca**

Es representativa y llamativa

### **Indicador de cobertura**

Se mantiene con alto grado de aceptación por parte de los segmentos seleccionados.

### **Indicador de capacidad de respuesta**

Prestar un servicio de orientación rápido y oportuno.

### **Indicador de cortesía**

Buen trato con Simpatía, amabilidad, respeto y escucha activa.



 <p><b>GALERAS BIKE</b></p>	<b>FICHA TÉCNICA DE UN SERVICIO DE ALQUILER DE BICICLETA</b>	
Presentado por : Erwin Alexander Botina - María Luisa Rodríguez - Diego Esteban Chagueza	Fecha: octubre 2020	versión: 0.
<b>Nombre del servicio</b>	<b>Alquiler de bicicletas a domicilio</b>	
Descripción del servicio	Servicio principal de alquiler de bicicletas, que pretende llegar a los clientes y cambiar la decisión de su medio de transporte para cuidar el medio ambiente, ahorrar dinero y mejorar el estilo de vida, gracias al ejercicio, el servicio es condicionado por el comportamiento del mercado y la capacidad instalada del proyecto	
Ubicación	Pasto Nariño- avenida chile	
Calidad	En Colombia el MARCO NORMATIVO A NIVEL NACIONAL, relacionado con el Transporte de pasajeros.  <b>RESOLUCIÓN No. 3600 DE 2004</b> Por la cual se reglamenta la utilización de cascos de seguridad para la conducción de bicicletas y triciclos, y se dictan otras disposiciones.	
Generalidades	Bajo el decreto <b>Decreto 174 DE 2001 (febrero 5)</b> que tiene como objeto reglamentar la habilitación de las empresas de Transporte Público Terrestre Automotor Especial y la prestación por parte de estas de un servicio eficiente, seguro, oportuno y económico, bajo los criterios básicos de cumplimiento de los principios rectores del transporte, como el de la libre competencia y el de la iniciativa privada, a los cuales solamente se aplicarán las restricciones establecidas por la ley.  El vehículo que prestará el servicio deberá encontrarse en excelentes condiciones técnicas y mecánicas.	
<b>Especificación</b>	<b>Descripción</b>	
Ágil	Para su adquisición	
Eficiente	Manejo de sistemas de información y atención	
Seguro	Por los medios de seguridad prestados	
Confiable	Aprobación del ministerio de transporte	

**Tabla 16, ficha tecnica. Fuente creacion propia**

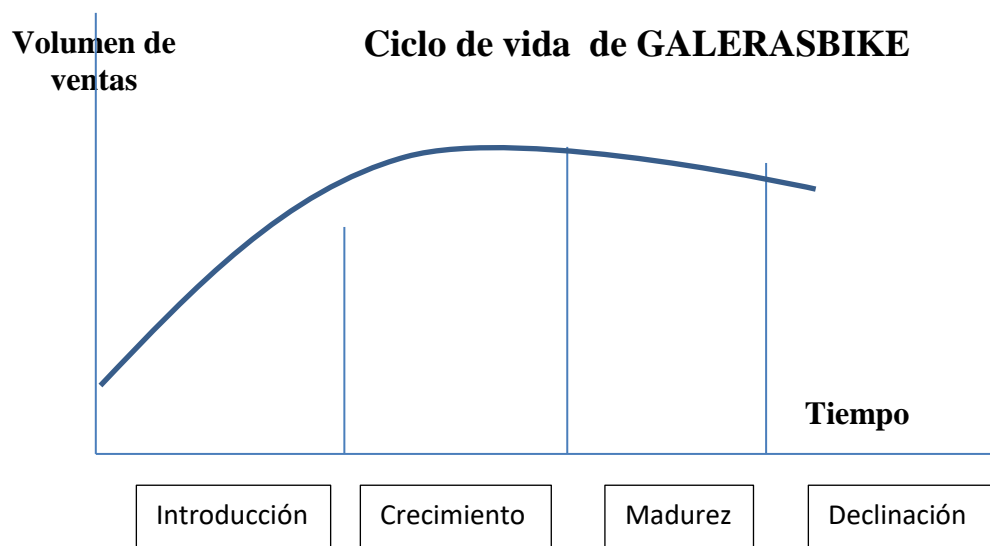
### **10.9. Ciclo de vida del producto.**

En la fase de introducción de “GALERASBIKE” propone darse a conocer visitando empresas en donde la movilidad de sus empleados es un factor clave; por otro lado proponer a entidades educativas los servicios y tarifas preferenciales para estudiantes y servicios de 2x1 en horarios de pico y placa vehicular.

Durante en el ciclo de crecimiento “GALERASBIKE” buscara una expansión explorando mercados como el sector de universidades hacia el norte de la ciudad, hoteles y lugares turísticos de la ciudad a través de volantes y publicidad vía medios electrónicos.

Una vez encontrado el punto de equilibrio en cuanto a ventas, la empresa deberá preocuparse por fidelizar clientes haciendo que estos no pierdan el interés de una bicicleta, una estrategia que inicialmente se plantea sería desarrollar un sistema por puntos y por referidos, en donde se obtengan beneficios representados en servicios gratuitos.

El servicio como tal no necesariamente puede entrar en una etapa de declive por sí mismo, pero si debido a su objeto principal que son los artículos a alquilar. Es por esto que en el momento en que cada artículo vaya quedando obsoleto este se reemplazara por un artículo tecnológicamente actualizado y que satisfaga aspectos de costo beneficios.



**Grafico 5,***ciclo de vida Galeras bike. Fuente creacion propia*

## Beneficios para la salud

- Montar en bicicleta reduce el colesterol malo
- Fortalece la espalda: una ventaja de montar en bici
- Tonifica los músculos de las piernas montando en bicicleta
- Refuerza las rodillas con cada pedaleo
- Activa la hormona de la felicidad
- Elimina la depresión y el estrés
- Pedalear en bicicleta espanta las infecciones
- Reduce la probabilidad de tener cáncer y diabetes

## Tarifas

• comprar pase del día	• precio x 24 horas \$15.000 1440 min x día • precio x 9 horas \$10.000 540 min
• comprar viaje individual	• precio x 3 horas \$6.000
• comprar membresía mensual	• precio x 1 hora \$1.700

## Ofrecemos acompañamiento en eventos deportivos como:

ciclo montañismo



BMX

validas y carreras




urbano

Conéctate con nosotros o visítanos en nuestras redes sociales y solicita tu bicicleta ¡ya!

Avenida Chile San Juan de Pasto Nariño

 @galerasbike

 @galerasbike

Servicio atención al cliente  
3024236319 - 3158944434



Una aventura  
llena de adrenalina

# Alquiler



**Bicicletas a domicilio**

Imagen 3, Broucher descripción del servicio. Fuente creación propia.

## **11. Prototipo**

### **11.1. Características del producto o servicio**

La empresa “GALERAS BIKE” pondrá a su servicio un sistema de comunicación directa a sus usuarios por medio de un sistema de redes sociales como Facebook e Instagram, en los cuales se centrará para llevar a cabo su desarrollo de acuerdo a las siguientes características:

Amigable: porque permite un transporte sano sin afectar el medio ambiente

De fácil acceso: porque será una plataforma en la cual se facilitará el ingreso a la solicitud.

Confiable: porque se cumplirá con políticas de privacidad de datos y con normas de tránsito vehicular, así como pólizas de seguros

Rentable: porque se busca que el usuario minimice el costo de transporte vehicular por medio del uso de bicicleta.

Proactiva: porque estamos contribuyendo a generar un cambio en cuanto a los medios de transporte y a la contaminación que estos propician al medio ambiente, incentivando al uso de transporte alternativos.

Eficiente: porque en la prestación de este servicio se manejarán horarios puntuales, referente a la atención inmediata y a la ejecución de tareas de forma inmediata para facilitar que las bicicletas lleguen justo a tiempo.

## 11.2. Características del prototipo

- Pagina en red social facebook.
- Link de redireccionamiento directo a whatsapp business.
- Boton de redireccionamiento a eventos actuales.
- Boton de informacion adicional
- Atencion inmediata y personalizada con el asesor
- Porceso de solicitud de alquiler
- Area al cual esta interesado el usuario: ruta, climontañismo, bmx
- Catalogo virtual de bicicletas disponible.
- Tarifa de precios por usuario (ruta, climontañismo, bmx)
- Politica de informacion adicional
- Acuerdo de medio de pago
- Por app nequi, daviplata, pago contra entrega y servicio de datafono
- Seleccion de lugar de entrega
- Solicitud de informacion. Datos personales: nombres, identificación, direccion, telefono/celular.
- Link de aceptacion de contrato de la prestacion de servicio.

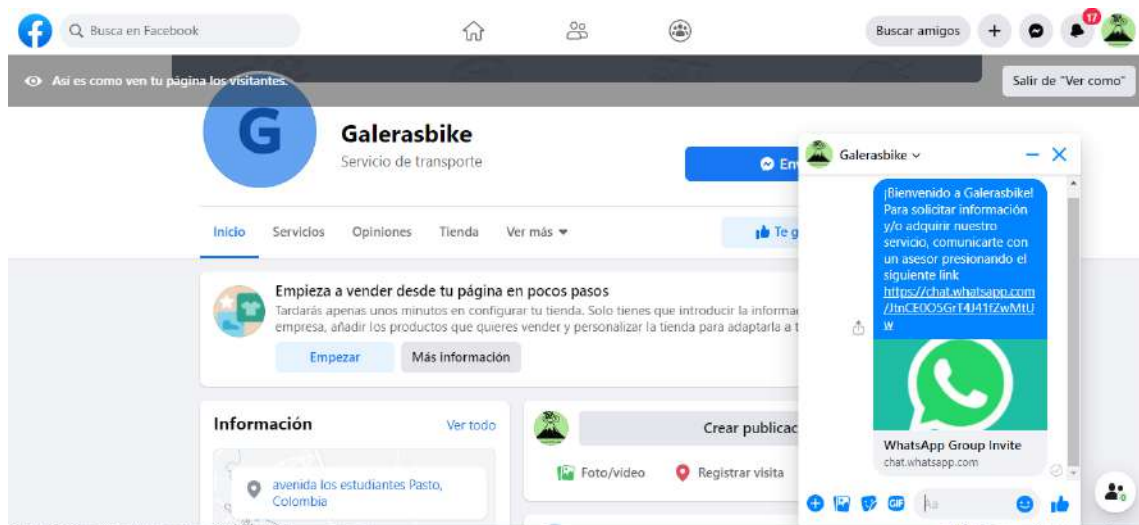
### 11.3. Interacción del cliente con el prototipo

El usuario tendrá la facilidad y disponibilidad de interactuar con esta página por medio de mensajes, imágenes de lugares turísticos, atención personalizada inmediata, conocimiento completo acerca de los planes de transporte, información actualizada de eventos de turismo y recorridos programados por la empresa “GALERASBIKE” accesibilidad al proceso de solicitud. Opción de tener opiniones de nuestros usuarios, es decir obtener calificaciones por nuestro servicio. contenidos enfocados en ser reconocidos como entes en pro del medio ambiente, transmisiones en vivo a través de nuestro fanpage, sobre eventos ciclisticos a nivel nacional e internacional.

### 11.4. Evidencia











## 12. Desarrolla el modelo runing leang

Problema	Solución	Propuesta de Valor	Ventaja injusta	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• transporte urbano</li> <li>• transporte recreacional</li> <li>• salud y bienestar</li> <li>• Deporte</li> <li>• turismo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una buena campaña de publicidad.</li> <li>• Incentivar al uso de transporte menos contaminante</li> <li>• Confiable: porque se cumplirá con políticas de privacidad de datos y con normas de tránsito vehicular, así como pólizas de</li> </ul>	<p>La empresa “GALERASBIKE” está fundada sobre proposiciones de valor que la diferencian de la competencia a su alrededor, y que contamos con una cadena de redes sociales, las cuales facilitan el acceso a nuestro servicio, por lo tanto nuestra empresa busca entender y ser responsables ante cualquiera de las necesidades de sus</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construir reconocimiento de marca y confianza</li> <li>• Generar relaciones</li> <li>• Fortalecer las relaciones entre una comunidad</li> <li>• Premiar e incentivar logros o reconocer éxitos</li> <li>• Generar beneficios</li> <li>• Recaudar fondos</li> <li>• Establecer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deportistas de alto rendimiento</li> <li>• aficionados</li> <li>• estudiantes universitarios</li> </ul>

	seguros.	clientes.	liderazgo <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disfrutar</li> </ul>
	<p>Métricas Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de entradas</li> <li>• Conversión de sitio web</li> <li>• Compromisos por el correo electrónico</li> <li>• Participación en las redes sociales</li> <li>• Registro de eventos</li> <li>• Realizar un encuesta posterior al</li> </ul>		<p>Canales</p> <p>Los canales son físicos y digitales, adema son propios:</p> <p>Físicos como la tienda física</p> <p>Canales: pop y merchandisig, y medios Digitales</p>

	<p>evento</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos contables</li> </ul>		
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos fijos: son los que vamos a tener que cubrir independiente de la cantidad de asistentes al evento.</p> <p>Costos variables: son los que si van estar determinados según la cantidad de existentes.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas de activos</li> <li>• Cuota o pago por uso</li> <li>• Préstamo</li> <li>• Otorgamiento de licencias</li> <li>• Publicidad.</li> <li>• Pólizas.</li> <li>• Mantenimiento de equipos.</li> </ul>	

### **13. Valida tu idea de negocio**

La parte del lean canva que vamos a validar es la de nuestro mercado objetivo, para tener la información necesaria sobre lo que piensan nuestros potenciales clientes. La Hipótesis sobre la cual vamos a validar es, ¿Qué tan dispuestos y bajo qué requerimientos harían uso de nuestro servicio?

### **14. Aplica tu encuesta**

- Define el objetivo de la investigación.

El objetivo de esta investigación es conocer el estado actual de la población en estudio. Al utilizar este tipo de investigación se espera explorar la propuesta de creación de la empresa, de tal manera que se puedan aclarar conceptos y variables planteadas y determinar la manera de mediarlas.

- Determina el tipo de investigación a realizar

El tipo de investigación a utilizar en este trabajo, será la investigación descriptiva, de tipo cuantitativo la cual permite manejar la información de cantidad que se maneja en las encuestas y recolectar información en fuentes secundarias. Esta recolección de datos será analizada y permitirá desarrollar efectiva y exitosamente este proyecto.

- Diseña el formulario de la encuesta

Este es el modelo de encuesta que realizamos <https://es.surveymonkey.com/r/SXVQJYR>

- Determina el tamaño de la muestra:

La muestra por lo general se obtiene a través de una fórmula estadística (fórmula de la muestra), la cual en resumen es la siguiente:

$$n = \frac{(Z^2pqN)}{(Ne^2 + Z^2pq)}$$

Dónde:

N: muestra (número de personas representativo de la población al que se va a encuestar).

N: población (conjunto de personas con características similares de las cuales se desea obtener información).

Z: nivel de confianza (mide la confiabilidad de los resultados. Lo usual es utilizar un nivel de confianza de 95% o de 90%. Mientras mayor sea el nivel de confianza, mayor confiabilidad tendrán los resultados pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra).

E: grado de error (mide el porcentaje de error que puede haber en los resultados. Lo usual es utilizar un grado de error de 5% o de 10%. Mientras menor sea el margen de error, mayor validez tendrán los resultados pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra).

p: probabilidad de ocurrencia (probabilidad de que ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de ocurrencia de 50%).

q: probabilidad de no ocurrencia (probabilidad de que no ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de no ocurrencia de 50%).

VARIABLES	VALOR	EXPRESIÓN MATEMÁTICA
Z	1,88	$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{e^2 * (N-1) + Z^2 * P * Q}$
$Z^2$	3,53	
P	0,5	$n = \frac{3,84 * 0,5 * 0,5 * 254.289}{0,0025 * (254.289) + 3,84 * 0,5 * 0,5}$
Q	0,5	
N	1.605.537	
E	0,07	$n = \frac{1418652,493}{7867,1264 + 0,8836}$
$e^2$	0,0049	
N-1	1.605.536	
		$n = \frac{1418652,4932}{7868,01}$
		$n = 180$

- Aplicación de la encuesta.

Tabulación, análisis y sistematización de la información.

*1. ¿Qué tipo de deportes practicas frecuentemente?*

- Fútbol
- Baloncesto
- Ciclismo

*2. ¿A practicado o practica alguna modalidad de ciclismo?*

- SI
- NO

*3. ¿Usted actualmente tiene bicicleta?*

- SI
- NO

*4. ¿En qué casos hace uso de la bicicleta?*

- Diversión
- Transporte
- Deporte
- Otros
- 

*5. ¿Le gustaría alquilar en la actualidad una bicicleta?*

- SI
- NO

*6. ¿Que beneficio busca a la hora de alquilar una bicicleta?*

- Precio



- Accesorios
- Calidad
- Garantía
- Todas las anteriores

**7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler de una bicicleta por 24 horas?**

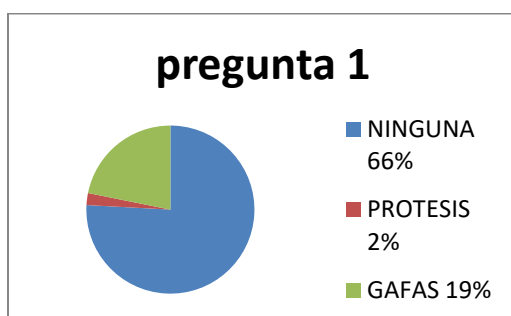
- De \$10.000 a \$20.000
- De \$20.000 a \$30.000
- De \$30.000 a \$50.000

**8. ¿Necesita algún tipo de ayuda para usar una bicicleta?**

- Prótesis
- Gafas
- Audífonos
- Persona adicional
- Ninguna

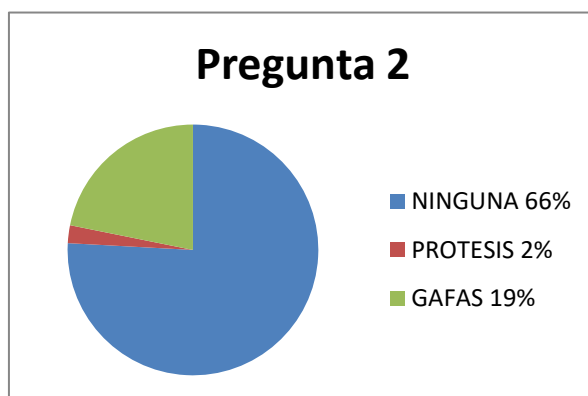
## 15. Tabula y analiza tu información

➤ Se realiza con el fin de saber si en algún instante practica uno de los diferentes deportes mencionados. Pensando en respuestas como: me intereso por el futbol, baloncesto y por ultimo ciclismo. Un 40% (72 encuestados) los encuestados practican futbol, un 45% (81 encuestados) practica ciclismo y solo un 15% (27 encuestados) practica baloncesto.



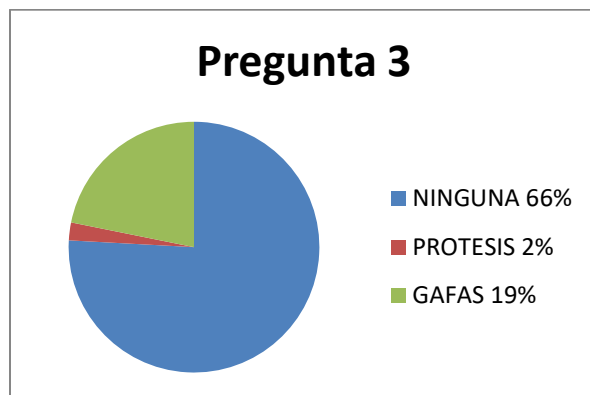
**Grafico 6**, *diagrama de porcentaje*

➤ Se realiza con el fin de saber si en algún instante usa o ha usado la bicicleta. Pensando en respuestas como: los fines de semanas para hacer ejercicio, o modalidad de deporte, y por último medio de transporte. Un 80% (144 encuestados) los encuestados si usa la bicicleta y solo un 20% (36 encuestados) no la usa.



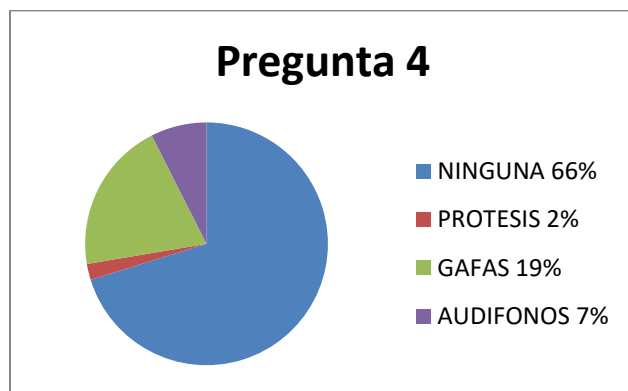
**Grafico 7, diagrama de porcentaje**

➤ Los entrevistados no tienen más opciones de responder positiva o negativamente si en la actualidad tienen al menos 1 bicicleta.



**Grafico 8, diagrama de porcentaje**

➤ Se realiza esta pregunta con el fin de conocer los gustos y preferencias de los posibles clientes, en cuanto al uso que le dan a la bicicleta y encontramos que un 36% (61 encuestados) la usan como transporte y solo un 6% (11 encuestados) la usa para otros usos.

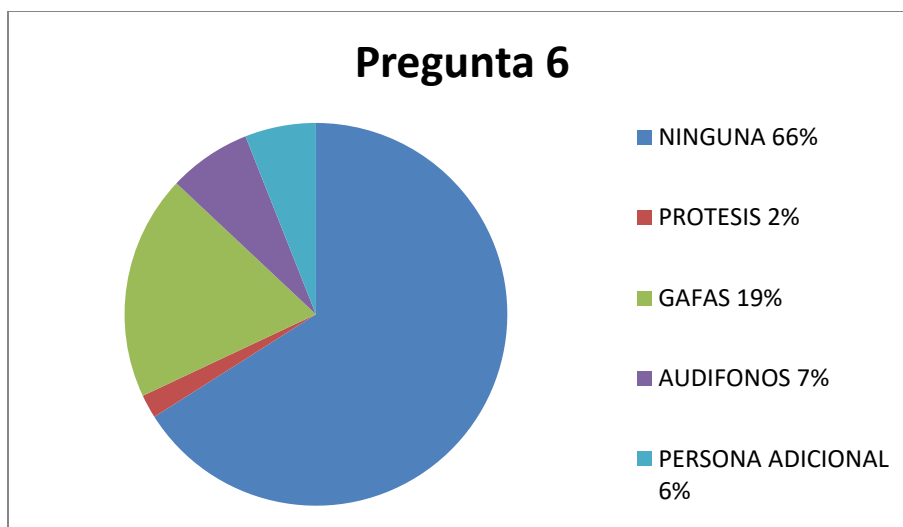


**Grafico 9, diagrama de porcentaje**

➤ Esta pregunta es de mucha importancia porque es la que le da continuidad o no a la encuesta. Como resultado se obtuvo que la mayoría de los encuestados 57% (103 encuestados), si desea alquilar versus al 43% (77 encuestados) que no lo desean hacer.

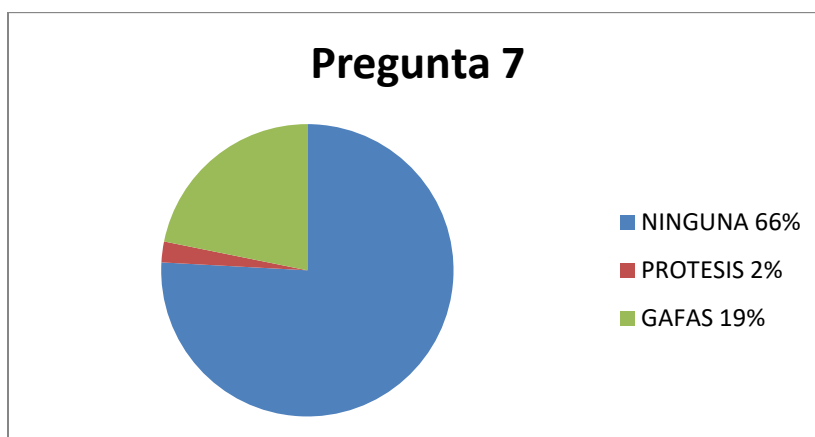
**Grafico 10, diagrama de porcentaje**

➤ Esta pregunta busca conocer cuál es la característica más importante para alquilar una bicicleta, y se concluye que el precio 20% (36 encuestados).



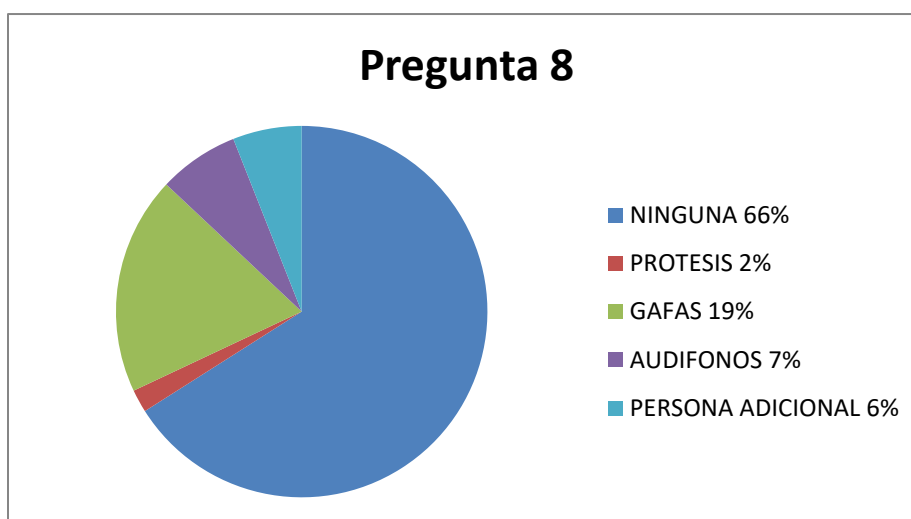
**Grafico 11**, *diagrama de porcentaje*

➤ La mayoría de los encuestados el 55% (99 encuestados solo están dispuestos a pagar entre \$10,000 a \$ 20,000, por el uso de nuestro servicio.



**Grafico 11**, *diagrama de porcentaje*

➤ Esta pregunta conlleva a concluir que más de la mitad de los encuestados es apto para manejar una bicicleta solo y solo el 34% (61 encuestados) necesita algún tipo de asistencia para conducir una bicicleta. Además da una idea de posibles valores agregados al servicio y las posibles inversiones en bicicletas



**Grafico 12**, *diagrama de porcentaje*

## 16. Conclusiones

- En Colombia el uso de la bicicleta se encuentra en auge debido a toda la publicidad y eventos que vemos a diario en las cuales participan deportistas colombianos, logrando posicionar aún más este deporte y a su vez, incentivando a que más personas se involucren con el uso de la bicicleta.
- En las dos últimas décadas, la competitividad para las empresas de servicios es tan importante como para las empresas industriales, creando la necesidad de crear excelentes estrategias con la que sea pueda lograr calidad y eficiencia en las actividades propias de cada negocio, optimizando procesos y ayudando a mejorar la rentabilidad y posicionamiento empresarial.
- Después de realizar todos los contextos que influyen directa o directamente en la creación de GALERAS BIKE se determina que es favorable la apertura y que la incidencia negativa de algunos resultados no es muy importante para realizar el servicio de alquiler de bicicletas.

## 17. Bibliografía

Casa bici. (Agosto 23 2020). *Alquiler de bicicletas*. Pasto. . Recuperado de <https://www.casabicipasto.co/p/inicio.html>

Seguro mundial. (2014). *compañía mundial de seguros*. ... . Recuperado de <https://www.segurosmundial.com.co/>

Pastrana Arango, A., 2001. *Reglamenta El Servicio Público De Transporte Terrestre Automotor Especial*. 1st ed. [libro] Bogotá, D.C: Diario oficial. Disponible en: <<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=4310>> [Acceso 9 Septiembre 2020].

Restrepo Obando, J., 2018. *Reglamentario Del Sector Comercio, Industria Y Turismo*. 1st ed. [libro] Bogotá D.C. disponible en: <<https://www.mincit.gov.co/getattachment/minturismo/normatividad-turismo/revise-las-leyes,-decretos-y-resoluciones-en-mater/2018/decreto-2063-de-2018-por-el-cual-se-modifican-los/decreto-2063-de-2018.pdf.aspx>> [Acceso 10 Octubre 2020].

Espinel, V., 2014. *Reglamento De Operación Turística De Aventura*. 1st ed. [libro] Quito: lexis.ec. Disponible en: <<https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/REGLAMENTO-OPERACION-TURISTICA-DE-AVENTURA.pdf>> [Acceso 18 Octubre 2020].

Decathlon. (22 julio 2020). Tienda Online de Bicicletas. Recuperado de <https://www.decathlon.com.co>



La Bicikleta. (18 julio 2020). El kit básico de herramientas para bicicleta. Recuperado de <https://labicikleta.com/no-te-quedes-a-medio-camino-kit-basico-del-ciclista/#2-palancas-para-desmontar-la-llanta>