

GO BIKE



Jesús David Curiel Pedrozo
Juan David Arbeláez Jaramillo
Roberto Miguel Murgas Romero

Docentes

Jaider Antonio Martínez Trujillo
Jhon Alexander González Dorado
Piedad Franco Agudelo
Raul Andrés Villamil Vanegas

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN
Creación de Empresas 2 – Modelos de Innovación
Facebook Go Bike
Instagram Bicicletas Go. Bike
<https://bicicletasgobike.wixsite.com/website-1>
Bogotá
2020

TABLA DE CONTENIDO

Resumen Ejecutivo.....	9
Introducción.....	10
Objetivos	11
Objetivo General.....	11
Objetivos Específicos.....	11
Claves Para El Éxito.....	12
Descripción De La Idea De Negocio.....	13
Modelo De Negocio.....	14
¿Como captara sus clientes con el modelo de ventas por internet escogido? ..	15
¿Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por internet?.....	15
¿Cómo cerrara la venta por internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizado acorde al modelo?	15
Innovación Sostenible	16
Análisis Del Sector	18
Estrategia Océano Azul	18
Eliminar Recogida en Tienda y Servicio Por Horas	19
Reducir Precios, Atención Presencial y Variedad	19

Incrementar Accesorios Incluidos, servicios extra y comodidad.....	19
Fuerzas de Porter	20
Poder De Negociación Con Los Clientes.....	20
Poder De Negociación Con Los Proveedores.....	20
Amenaza De Productos Sustitutos	20
Amenaza De Productos Entrantes.....	21
Rivalidad entre los competidores.....	21
Marketing Mix	22
Estrategias de Productos Para Clientes	22
Núcleo	22
Calidad	25
Envase	25
Diseño	25
Servicio	25
Portafolio	26
Go Bike Kids	26
Go Bike Estudiante.....	27
Go Bike Laboral.....	28
Estrategia de Precios.....	30

Estrategias de Distribución	30
Estrategias de Comunicación.....	30
Marketing Digital.....	33
Estrategia De Marketing Digital	34
Métricas Claves.....	36
Estudio Técnico.....	39
Macrolocalización	39
Microlocalización.....	39
Requerimientos Técnicos.....	40
Ingeniería Del Proyecto	43
Ficha Técnica.....	48
Producto Mínimo Viable	50
Conclusiones.....	52
Recomendaciones.....	53
Bibliografía	54

Lista de Tablas

Tabla 1.....	13
Tabla 2.....	16
Tabla 3	18
Tabla 4.....	24
Tabla 5.....	24
Tabla 6.....	31
Tabla 7.....	32
Tabla 8.....	40
Tabla 9.....	46
Tabla 10.....	47

Lista de Figuras

Figura 1	14
Figura 2	18
Figura 3	26
Figura 4	27
Figura 5	28
Figura 6	29
Figura 7	29
Figura 8	33
Figura 9	34
Figura 10	35
Figura 11	35
Figura 12	36
Figura 13	37
Figura 14	37
Figura 15	38
Figura 16	42
Figura 17	44
Figura 18	45

Figura 19	48
------------------------	----

Compromisos de Autor

Nosotros, Jesús David Curiel Pedrozo identificada con C.C 1082940184 estudiante del programa Administración de Empresas ; Juan David Arbeláez Jaramillo identificado con C.C 1110574436 estudiante del programa Administración de Empresas y Roberto Miguel Murgas Romero identificado con C.C 1030653652 estudiante del programa Administración de Empresas declaramos 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



Firma



Firma

Resumen Ejecutivo

Go Bike es una empresa dedicada a la prestación del servicio de alquiler de bicicletas convencionales y eléctricas en la ciudad de Ibagué – Tolima, esta idea de negocio surge de la necesidad de implementar una alternativa al transporte urbano ya presente en la ciudad con el fin de evitar la propagación del virus covid 19 en la ciudad.

Nuestra propuesta de valor se enfoca principalmente en la prestación del servicio de alquiler de bicicleta para las personas empleadas formal e informalmente en la ciudad y que no cuenten con vehículo propio ya que son estas personas las que requieren un transporte público diario. La aglomeración que se genera en el transporte público urbano es uno de los principales focos de infección del virus covid 19 por lo cual esta es una de las razones para la creación de nuestra empresa.

Go Bike maneja 3 líneas de servicio, Go Bike Kids, Go Bike estudiantes y Go Bike Laboral cada línea de servicio está pensada en suplir las necesidades de los habitantes de la ciudad de Ibagué a precios que se acomodan al presupuesto habitual que invierte una persona en para desplazarse diariamente de sus hogares a su sitio de trabajo. Nuestra empresa estará a la vanguardia del mundo digital por lo cual todos nuestros procesos serán realizados a través de una Landing page donde el cliente podrá encontrar la información de interés para adquirir los servicios.

De igual manera nuestro emprendimiento tendrá presencia en redes sociales como Facebook e Instagram apostaremos por crear campañas que cautiven a nuestros clientes potenciales, esto con el fin de lograr que nuestra marca sea reconocida no solamente en la ciudad de Ibagué sino expandirnos a nivel nacional.

Introducción

La bicicleta se ha convertido en una excelente forma de transporte: no contamina, es una buena fuente de ahorro y además facilita el ejercicio. Es por esto que en diversas partes del mundo se está implementando el negocio de alquiler de bicicletas. Asimismo, andar en bicicleta es muy práctico para evitar los congestionamientos en las grandes ciudades. Un ejemplo de este negocio se encuentra en París, donde existe un sistema automatizado que, mediante el uso de monedas, permite alquilarlas por algunas horas. (Sanchez, 2018)

La bicicleta es uno de los deportes más saludables, pues mejora la capacidad cardiovascular, la fuerza, la flexibilidad y la resistencia. Además, permite controlar el peso y contar con un método de meditación activa, pues cuando se pedalea la mente se centra en el camino y se experimenta un mayor grado de relajación. (Sanchez, 2018)

Además de los beneficios anteriormente mencionados, esta idea de negocio nace debido a la problemática que se vive actualmente en el país y en el mundo con la pandemia del Covid 19, es por esto que GO BIKE quiere proteger la salud de los habitantes de la ciudad de Ibagué, implementando el servicio de alquiler de bicicletas para que las personas se puedan desplazar de sus hogares a sus lugares de trabajo y viceversa.

Con este servicio queremos minimizarle a los Ibaguereños el riesgo de contagio de Covid 19, evitando el desplazamiento en transporte público donde las probabilidades de contagio son mayores, proporcionándoles un transporte económico, seguro, fácil de usar y que cuida su salud y el medio ambiente.

Objetivos

Objetivo General

Posicionar nuestra marca como la preferida en alquiler de bicicletas en la ciudad de Ibagué.

Objetivos Específicos

Lograr reconocimiento en la ciudad de Ibagué mediante nuestro compromiso del cuidado de la salud y el medio ambiente.

Implementar el uso de la bicicleta como medio de transporte en la mayoría de la población laboral.

Satisfacer al cliente mediante la innovación constante y mejora de procesos.

Generar alianzas estratégicas con empresas públicas y privadas para que se implemente en sus empleados el uso de nuestros medios de transporte.

Claves Para El Éxito

- ✓ Productos y servicios de calidad
- ✓ Excelente atención al cliente
- ✓ Capital humano capacitado
- ✓ Inversión en publicidad online
- ✓ Incrementar la rentabilidad de la idea de negocio mediante técnicas de Merchandising.

Descripción De La Idea De Negocio

Tabla 1.

Idea de negocio.

¿Cuál es el producto o servicio?	Servicio de alquiler de bicicletas en aluminio, convencionales y eléctricas, con luces delanteras y traseras y sistema de seguridad de candado y llave integrado. El servicio de alquiler se establecerá mensualmente mediante contrato de alquiler de bicicletas, el punto físico se encontrará en la ciudad de Ibagué, la comunicación con el cliente y contratación del servicio se realizará de manera virtual a través de la Landing page de la empresa.
¿Quién es el cliente potencial?	Hombres y mujeres de 18 a 55 años. Empleados formales y estudiantes universitarios. Personas con la necesidad de un medio de transporte. Nuestro cliente potencial también serán las empresas que deseen incorporar en sus empresas una estrategia de responsabilidad social empresarial con la movilidad sostenible de sus empleados.
¿Cuál es la necesidad?	Surge la necesidad de un medio de transporte que proteja la salud de las personas y que minimice el riesgo de contagio del covid 19. Las personas quieren evitar el uso de transporte público masivo por miedo al contagio, están cansados de estar encerrados y ven en la cicla una opción de libertad, buscan opciones para hacer ejercicio y la bici les permite hacerlo de manera individual, y, finalmente, saben que pueden usarla como medio de transporte y de deporte. (Puentes, 2020)
¿Cómo?	La bicicleta al ser de uso individual minimizara el riesgo de contagio, contrario al transporte público ya que este contara con uso constante y masivo a lo largo de una jornada.
¿Por qué lo preferirán?	Por la facilidad de manejo de este medio de transporte, por la facilidad de transitar en las calles, precios cómodos y porque de esta manera también estarán haciendo un buen aporte a su salud.

Tabla 1. Descripción de la idea de negocio. Elaboración propia

Modelo De Negocio

Figura 1.

Modelo de Negocio



Nota. Descripción y estrategias de modelo de negocio. Elaboración Propia.

Escoja un modelo de negocio de ventas por internet y responda estas preguntas

¿Como captara sus clientes con el modelo de ventas por internet escogido?

Con el modelo de ventas E- commerce B2C (Busines-to-consumer) buscamos generar publicidad en redes sociales, páginas de Facebook dedicadas a la información de noticias de la ciudad, contar experiencias de otros consumidores para así captar la atención de nuestros potenciales clientes.

¿Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por internet?

Los clientes podrán verificar los diferentes modelos de bicicleta que tendremos para el alquiler en la Landing page, y redes sociales creadas para hacer más confiable la interacción, allí podrá leer experiencias de otros usuarios lo que le ayudará a decidirse por nuestro servicio.

¿Cómo cerrara la venta por internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizado acorde al modelo?

Se cerrará la venta ofreciendo al cliente una prueba gratuita del servicio por dos días en el que se le entregará un mapa de rutas de la ciudad para generar confianza en el transporte, elementos de protección vial y kit de bioseguridad, todo esto por una suscripción mensual. El medio de pago será vía plataformas bancarias de fácil obtención tales como nequi, Bancolombia a la mano, o daviplata.

Innovación Sostenible

Go Bike está comprometido con la protección del medio ambiente y la salud de sus clientes motivo por el cual implementa acciones que mitiguen la contaminación y el desperdicio de residuos. Nuestros procesos y actividades se enfocan en la minimización de recursos físicos para evitar el desperdicio innecesario de materiales como papel, empleamos productos con un ecodiseño que favorezcan la protección y cuidado de las bicicletas, motivamos a las personas para el uso de este transporte con el fin de evitar emisiones de CO2 que generalmente producen vehículos como el transporte colectivo, carro o moto.

Tabla 2.

Innovación Sostenible

	Agua	Energía
Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño?	¿Usa eficientemente el agua? ¿Cómo?	¿Reduce el consumo de energía? ¿Cómo? ¿Qué equipos utiliza?
En nuestro servicio de alquiler de bicicletas utilizaremos bicicletas normales y bicicletas eléctricas las cuales son totalmente respetuosas con el medio ambiente.	Nuestro compromiso con el medio ambiente consiste en mantener completamente aseadas nuestras bicicletas sin necesidad realizar en la mayoría de veces un consumo de agua, esto lo haremos con productos de aseo biodegradables que no necesitan el uso de este preciado líquido sino limpieza con trapo seco o cepillos, dependiendo de las zonas de la bicicleta a limpiar.	Instruimos a nuestros clientes para que la carga de la batería dure al máximo y no tengan que realizar cargas constantes, aunque está comprobado que una bicicleta eléctrica es totalmente amigable con el medio ambiente. “La bicicleta eléctrica deja una huella ecológica muy baja comparada con el resto de medios de transporte, y es un vehículo totalmente sostenible” (Porcel, 2018)

Emisiones	Residuos	Agua
<p>¿Reduce los insumos? ¿Cómo? ¿Utiliza químicos? ¿Cuáles? ¿Qué empaque y embalaje utiliza</p>	<p>¿Ha medido su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado?</p>	<p>¿Qué residuos recicla?</p>
<p>Respecto a los insumos para la entrega de kit de bioseguridad, adquirimos los productos al por mayor lo cual nos generara un ahorro. Utilizamos algunos químicos para la limpieza, desinfección y mantenimiento de nuestras bicicletas, utilizamos shampoo, lubricantes de cadena, limpiador de discos y desengrasantes, la mayoría de estos productos que adquirimos son biodegradables y amigables con el medio ambiente. No utilizamos ningún tipo de embalaje se cubre con un plástico protector mientras no se encuentren en uso.</p>	<p>Una bicicleta normal produce 180 kg de CO2 y una bicicleta eléctrica produce 300kg de CO2 durante una vida útil estimada de unos 20.000km. (Porcel, 2018)</p> <p>Estos resultados son positivos si se comparan con las emisiones que pueden generar los buses colectivos, las motocicletas o los carros particulares.</p>	<p>Reciclamos las cajas en las están embaladas las bicicletas, están cajas son almacenadas y llevadas a los puntos de reciclaje. A nuestros clientes les proporcionamos gel antibacterial en envases reutilizables.</p>
<p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?</p>	<p>¿Qué medios de transporte utiliza?</p>	<p>¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing?</p>
<p>Realizamos campañas de protección del medio ambiente incentivando a las personas al uso de la bicicleta urbana o eléctrica. Nuestro principal espacio será el ciclo vías.</p>	<p>Para desplazar las bicicletas a los domicilios de los clientes nos transportamos en un vehículo a gas.</p>	<p>Aunque en nuestra planeación está descartado el uso de papel para la mayoría de nuestra publicidad, no retiramos la posibilidad de usar volantes con papel ecológico.</p>

Nota. Eco innovación sostenible aplicada a nuestra idea de negocio. Elaboración Propia

Análisis Del Sector

Estrategia Océano Azul

Tabla 3

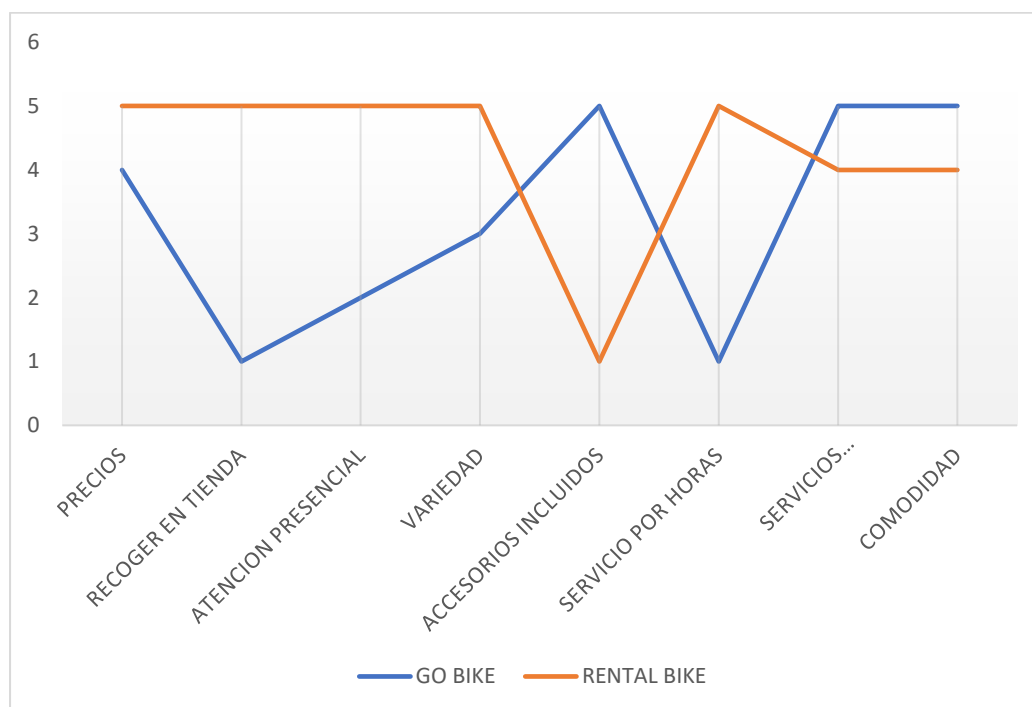
Análisis del sector basado en la estrategia Océano Azul.

	PRECIOS	RECOGER EN TIENDA	ATENCION PRESENCIAL	VARIEDAD	ACCESORIOS INCLUIDOS	SERVICIO POR HORAS	SERVICIOS EXTRA	COMODIDAD
GO BIKE	4	1	2	3	5	1	5	5
RENTAL BIKE	5	5	5	5	1	5	4	4
ESTRATEGIA	Reducción	Elimino	Reducción	Reducción	Incremento	Elimino	Incrementar	Incrementar

Nota. Matriz ERIC océano azul. Elaboración Propia.

Figura 2

Cuadro estratégico



Nota. Herramienta para evaluar la idea de negocio respecto a la competencia. Elaboración propia.

De acuerdo al cuadro estratégico se realiza el siguiente análisis:

Eliminar Recogida en Tienda y Servicio Por Horas

Como parte de nuestra estrategia comercial decidimos eliminar la recogida del producto en tienda, facilitándole al cliente la manera de adquirir nuestras bicicletas mediante el servicio a domicilio, pensando siempre en el cuidado de su salud. Eliminamos el servicio de alquiler por horas, ya que como se explica anteriormente nuestro servicio va enfocado a un segmento de la población que necesite de un medio de transporte para desplazarse a su lugar de empleo y que requiera por ende el servicio mensual.

Reducir Precios, Atención Presencial y Variedad

Se reduce el precio de los alquileres en \$10.000 pesos es decir un 16.67% respecto al valor de la competencia la cual actualmente es de \$70.000 pesos. Los clientes pagaran \$60.000 pesos por un servicio mucho más amable y completo. En cuanto a la atención presencial, reducimos este modo de atención debido a la pandemia actual, además, pensando siempre en estar a la vanguardia, la atención y prestación de nuestros servicios se realizará de manera digital. No eliminamos el servicio presencial de manera radical ya que algunos de nuestros clientes, desean adquirir seguridad al momento de adquirir el servicio, verificando presencialmente los productos.

Reducimos la variedad de bicicletas ya que nuestro principal segmento son personas que necesiten de bicicletas urbanas o eléctricas para desplazarse de su hogar a sus lugares de trabajo sin tener que arriesgar su salud en transporte público, descartamos de nuestro catalogo las bicicletas de montaña, bicicletas dobles, o de ruta.

Incrementar Accesorios Incluidos, servicios extra y comodidad.

Como valor agregado nuestros clientes no tendrán que pagar un valor adicional por el uso de accesorios tales como casco, guantes y parrilla, estos productos ingresan a un proceso de lavado y desinfección para garantizar las condiciones de bioseguridad para los clientes. Añadimos servicios extra como el servicio de despinchado o cambio de bicicleta en

caso de alguna situación que impida el uso de la bicicleta, en cuanto a la comodidad se instruirá al cliente para elegir la talla de bicicleta adecuada, así mismo se incorporara a la bicicleta sillines en gel para garantizar la comodidad del cliente y protector para mango de la bicicleta de manera que sea más cómodo el agarre.

Fuerzas de Porter

Poder De Negociación Con Los Clientes

El poder de negociación con los clientes en singular es bajo, ya que ofrecemos buen valor agregado respecto a la competencia, sin embargo, si nuestros clientes son empresas que deseen generar una alianza estratégica con nuestros servicios, se iniciara una negociación de nuestros precios hasta encontrar el beneficio común.

Poder De Negociación Con Los Proveedores

El poder de negociación del proveedor de bicicletas eléctricas es bajo, ya que para este tipo de bicicletas se requiere calidad, eficiencia, garantía y no solo economía, por lo que en este caso le empresa de bicicletas GW influye sobre los demás competidores de bicicletas eléctricas. En el caso de bicicleta urbana son bastantes los proveedores dentro y fuera de la ciudad, se encuentra variedad de precios, estilos y accesorios por lo cual el poder de negociación del proveedor de estas bicicletas es bajo debido a la gran competencia en el mercado.

Amenaza De Productos Sustitutos

Existen diversos productos sustitutos para nuestro servicio, y representa una gran amenaza, puesto que para algunas personas será mucho más cómodo tomar el transporte público y evitar un esfuerzo, o adquirir su propio vehículo ya sea moto o carro. En estos casos entra en juego nuestra estrategia de precios ya que en Ibagué el transporte público (buseta) para un empleado que labora de lunes a viernes cuesta \$80.000 pesos, sin contar además el riesgo de exponerse a la pandemia actual por el fluido constante de pasajeros,

para la persona que desea adquirir un medio de transporte propio, le implica el gasto de gasolina, licencia, etc.

Amenaza De Productos Entrantes

En época de pandemia de Covid 19 la amenaza de productos entrantes es inminente ya que muchas empresas ven en esta crisis la oportunidad de crear estrategias que ayuden a la población a reducir el riesgo de contagio mediante la implementación de la necesidad de usar otros medios de transporte donde la posibilidad de adquirir del virus sea menor.

Rivalidad entre los competidores

En la ciudad de Ibagué se ha identificado muy poca competencia, sin embargo con la seguridad de no caer en la misma forma de negocio, se decide innovar y eliminar algunas variables que pueden ser un factor importante para hacer crecer la idea de negocio, la mayoría de empresas que prestan el servicio en la ciudad se enfocan en un público objetivo: deportistas o grupos de ruta, por este motivo cambiamos este enfoque para generar nuevas estrategias que nos permitirá generar gran atracción de un grupo poblacional específico: los empleados que necesiten un medio de transporte para desplazarse a su empresa y que principalmente valoren su salud.

Marketing Mix

El marketing mix es un análisis de estrategia de aspectos internos y desarrollada comúnmente por las empresas. Se tienen en cuenta cuatro variables principales del negocio: producto, precio, distribución y promoción. El objetivo de aplicar este análisis es conocer la situación de la empresa y poder desarrollar una estrategia específica de posicionamiento posterior. Una manera de empezar es realizando un estudio de mercado. (debitoor.es, s.f.)

Estrategias de Productos Para Clientes

Núcleo

La bicicleta está compuesta de acero, este es un material resistente, rígido, pero no demasiado, posee una cierta flexibilidad que le hace más confortable y absorbe bien las vibraciones en la carretera. No es el más ligero, aunque actualmente hay aleaciones más ligeras, pero más caras. Muchas veces se puede arreglar si se rompe y no suele perder propiedades con el tiempo (hay bicicletas que tienen 40 años y se mantienen en perfecto estado). Construir una bicicleta con él (es decir, algo que parece tan simple como unir los tubos) es un arte, y puede hacerse de muchas maneras. Su único problema es que puede oxidarse, por eso es importante darle un mantenimiento de manera periódica. (Pool, 2018)

A diferencia de la bicicleta convencional, la bicicleta eléctrica está compuesta de una batería, este es el dispositivo en el que se acumula y suministra la energía eléctrica que alimenta al controlador, que hará moverse al motor y por consiguiente a la bicicleta; un controlador, su función es la de regular el caudal de energía eléctrica suministrada por la batería para poder alimentar al motor. Alimenta al motor por medio de "impulsos". Algunos incorporan freno regenerativo, aunque su precio es alto y su eficacia, poco significativa;

Motor eléctrico, el motor, tiene la función de asistir en función del pedaleo del ciclista, porque se desconecta si el ciclista no pedalea o frena, por lo que éste siempre tendrá que poner un mínimo esfuerzo por su parte. (Verde, s.f.)

¿Porque Go Bike elegirá bicicletas de acero y no de aluminio? A continuación, se detalla dos factores que fueron de vital importancia para nuestra elección:

Flexibilidad y absorción de vibración

El aluminio es más flexible que el acero, sin embargo, para lograr la misma resistencia de un cuadro el aluminio necesita secciones de tubo más grandes, lo que origina cuadros más rígidos. Por lo que un cuadro de acero tendrá un mejor comportamiento frente a las vibraciones, lo que las convierte en bicicletas, a priori, más cómodas, aunque la diferencia en el confort no es tan apreciable como se suele afirmar y depende más de otros factores. (Carlos, s.f.)

Resistencia y durabilidad

Aquí a priori gana el acero. Mucho más resistente a la rotura que el aluminio, tanto por esfuerzo como por fatiga del material. Sin embargo, en bicicletas de aluminio de cierta calidad es complicado que llegemos a romper el cuadro. (Carlos, s.f.)

Tabla 4*Ficha técnica bicicleta urbana.*

FICHA TECNICA	
Marco	Marco en Acero 1.5 Nacional Ultra Liviano.
Altura	Altura de Uso 152 a 172 Cm.
Tenedor	Tenedor en Acero Rígido.
Frenos	Frenos de Herradura V-Brake.
Rines	Rines Doble Pared.
Cambios	Cambios Tipo Moto.
Triplato	Triplato con Protector.
Pacha	Pacha de 6 Velocidades.
Velocidades	18 velocidades.
	Incluye pedales.

Nota. Características técnicas bicicleta urbana marca GW. Tomado de (Online, 2020)

Tabla 5.*Ficha técnica bicicleta eléctrica*

FICHA TECNICA	
Tipo de motor eléctrico	Sin escobillas 24V/200W
Velocidad Máxima	25 km/h
Autonomía en ciudad	40 km
Displayer	PAS altamente sensible, más visor LED
Transmisión	Cadena
Cadena	Resistente al óxido
Cambio / cambio trasero	No tiene
Tipo de batería	Litio-Ion
Capacidad	0,1 kWh
Tipo de cargador	Inteligente de 2 amperios
Tipo de carga / Tiempo 100%	6 horas

Calidad

Nuestro principal proveedor de bicicletas eléctricas y urbanas convencionales es marca líder – GW Bicycles – que cuenta con una línea exclusiva de bicicletas eléctricas urbanas que te permitirán experimentar una sensación más natural al pedalear y disfrutar de una experiencia de conducción muy suave cada vez que te dirijas hacia tu lugar de trabajo, hacia la universidad, cuando necesites hacer diligencias en partes urbanas o simplemente cuando quieras dar un paseo por la ciudad. (MundoBici, 2020)

GW se mantiene a la vanguardia por lo cual su línea de bicicletas cumple con estándares de calidad que les permite a los usuarios una sensación de pedaleo más ligera, las bicicletas tanto convencionales como eléctricas están diseñados para brindar seguridad, resistencia y durabilidad de batería en condiciones normales de la ciudad.

Envase

No aplica la utilización de envase. Sin embargo, para la protección de las bicicletas se utiliza un forro o pijama de bicicleta que la cubre durante el transporte, de la lluvia, el sol o la intemperie, el material de este forro es de tela tipo sombrilla, además cuenta con argollas de protección antirrobo, además fácil de transportar.

Diseño

Nuestras bicicletas de alquiler tienen diseños convencionales para generar confiabilidad al cliente con productos conocidos, el cliente tendrá la opción de ajustar el tamaño de la bicicleta a su medida, se cuenta con variedad de colores y estilos.

Servicio

El principal servicio es la facilidad y comodidad de transportarse de un lugar a otro, de una manera más económica, sencilla y ecológica, protegiendo la salud del cliente y promoviendo el cuidado del medio ambiente.

Portafolio

Go Bike Kids

Línea de alquiler de bicicletas para los más pequeños del hogar, ideal para disfrutar de ciclo rutas o recreo vías en compañía de los pequeños.

Tipo de Bicicleta: Urbana convencional

Incluye: Elementos de protección, kit bioseguridad, canasta.

Tiempo: Alquiler por día o mensual.

Edad: Niños y niñas de 5 años en adelante.

Precio: Día \$15.000 pesos – Mes \$ 60.000 pesos

Figura 3

Bicicleta para niño



Nota. Bicicleta infantil GW

Go Bike Estudiante

Alquiler de bicicletas urbanas convencionales o eléctricas para estudiantes de colegio y universidad, donde tendrán la oportunidad de desplazarse de su hogar a su lugar de estudio, de una manera segura, económica y fresca. Variedad de estilos y colores.

Tipo de Bicicleta: Urbana convencional – Bicicleta Eléctrica

Incluye: Elementos de protección, kit bioseguridad.

Tiempo: Alquiler mensual.

Edad: Jóvenes de 15 años en adelante.

Precio: Bicicleta Urbana Convencional mes \$ 70.000 pesos – Bicicleta Eléctrica mes \$90.000 pesos.

Servicios adicionales: Canasta o Baúl.

Figura 4.

Bicicleta urbana



Nota. Bicicleta urbana unisex GW. Tomado de bicielectron.com

Figura 5

Bicicleta eléctrica



Nota Bicicleta urbana eléctrica GW. Tomado de Bicielectron.com

Go Bike Laboral

Alquiler de bicicletas urbanas convencionales o eléctricas para empleados formales que tendrán la oportunidad de desplazarse de su hogar a su lugar de trabajo, de una manera segura, económica y fresca, evitando trancones y promoviendo el distanciamiento social. Variedad de estilos y colores.

Tipo de Bicicleta: Urbana convencional – Bicicleta Eléctrica

Incluye: Elementos de protección, kit bioseguridad.

Tiempo: Alquiler mensual.

Edad: Mayores de 18 años.

Precio: Bicicleta Urbana Convencional mes \$ 80.000 pesos – Bicicleta Eléctrica mes \$100.000 pesos.

Servicios adicionales: Canasta o Baúl.

Figura 6

Bicicleta eléctrica GW



Nota. Bicicleta eléctrica GW Vancouver.

Figura 7

Bicicleta urbana eléctrica



Nota. Bicicleta eléctrica Bogotá GW. Tomado de bicielectrom.com

Estrategia de Precios

La fijación de precios se realiza en base a la competencia, donde elegiremos un precio similar al de otras empresas de alquiler de bicicletas ya que se busca ganar una cuota de mercado, además de que evitaremos costos de prueba y error.

Nuestra estrategia de precio será precio psicológico ya que queremos que los clientes adquieran nuestros productos pensando en la economía que les brindara desplazarse en bicicleta y no en servicio público que puede resultar un 40% más costoso respecto al alquiler de bicicleta mensual, además queremos que las personas piensen primero en la seguridad de su salud antes que en los precios.}

Estrategias de Distribución

Nuestra estrategia de distribución será a través canal del marketing directo, ya que nosotros mismos venderemos nuestros servicios a los consumidores, sin intermediario alguno, ya que tenemos la certeza de que la atención directa con el cliente genera mejores relaciones, las respuestas a sus inquietudes serán respondidas en el menor tiempo posible, además de tener el control de los procesos.

Estrategias de Comunicación

El principal medio será el marketing online, el marketing a través de internet está creciendo de forma incesante en los últimos años. Según eMarketer, la inversión en publicidad digital superará por primera vez a la TV en 2017. Un medio muy usado en marketing directo digital son los Social Ads o publicidad en redes sociales, a través de las Custom Audiences, que te permiten subir tu base de datos a la red social para crear una campaña personalizada. (ciberclick.es, s.f.)

Nuestra estrategia de comunicación será el marketing digital, se creará la Landing page de la empresa, se crearán cuentas de redes sociales donde se realizarán publicaciones y publicidad diaria. Se escoge esta estrategia ya que a través del medio digital podemos llegar de manera más eficaz a los clientes potenciales, se podrá medir la

frecuencia de visitas o vistas de las publicaciones, se podrá medir las acciones realizadas a través de los KPI y con esto realizar un seguimiento y crear nuevas tácticas para lograr el éxito.

Tabla 6

Marketing Mix

Estrategia	Objetivo Smart	Como	Quien	Cuando	Donde	Valor
Producto	Ampliar nuestro portafolio de bicicletas	Mediante una inversión	Obtenida de un crédito bancario	Para el segundo trimestre del año 2021	En la ciudad de Ibagué	Por un valor de \$35.000.000 de pesos.
Precio	Realizar un descuento en el alquiler mensual de bicicletas a estudiantes	Mediante una alianza estratégica	Con universidades públicas o privadas	Para el primer trimestre del 2021	En la ciudad de Ibagué	Por un 20%
Promoción y Comunicación	Incrementar las visitas en nuestra landing page	Mediante publicaciones	En redes sociales	En el último trimestre del 2020		Con una inversión de \$2.500.000 de pesos
Plaza	Implementar la entrega a domicilio	Mediante mecanismos de entrega segura	Con un vehículo tipo moto carguero	A partir del primer semestre del 2021	En la ciudad de Ibagué	Con una inversión de \$25.00.000 de pesos

Nota. Objetivos Smart marketing Mix. Elaboración propia.

Tabla 7*Desarrollo de marca*

Pasos	Objetivos	Resultados
Diagnóstico del mercado	A. Identificación del sector	Bicicletas, alquileres, deporte, transporte
	B. Identificar marcas en competencia	Rental Bike, Bicibague, Ciclo Bayona.
	C. Soluciones principales y alternativas	Facilitar el desplazamiento en la ciudad, una alternativa para hacer deporte, un medio de transporte para evitar trancones y aglomeraciones.
	D. Tendencias de mercado	Compra de bicicletas de ruta o montaña para realizar esta actividad con amigos es una tendencia que se ha desarrollado en época de pandemia, otra tendencia es la personalización de las bicicletas, cuidado del medio ambiente.
	E. Arquetipo de marca	El inocente, corriente.
Realidad Psicológica de la marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	Buen servicio, calidad, dinamismo, responsabilidad.
	B. Identificar variables de neuromarketing	Colores amarillo, naranja, rojo.
Posicionamiento	A. Identificar top of mind	Alquiler de Bicicletas Bicibagué
	B. Identificar Top of heart	Rental Bike
Realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Amarillo, negro, corriente, tendencia cuidado del medio ambiente.
Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado que estén ligadas a la medición tecnológica y de redes sociales	La estrategia de comunicación es el marketing digital, potenciar contenido en redes sociales, incrementar seguidores, trabajar en el diseño de una landing page para que resulte atractiva para el cliente.

Nota. Matriz de desarrollo de marca. Elaboración propia

Marketing Digital

La estrategia de marketing digital que usara Go Bike es la promoción mediante una landing page, donde el cliente conocerá el catálogo de alquiler de bicicletas, precios, opciones de contacto, e información de interés sobre el uso de la bicicleta convencional y eléctrica. Así mismo se incorporará la social media como una de las estrategias más importantes para crear publicidad y capturar clientes, usaremos redes sociales: Facebook e Instagram.

- **Landing Page:** <https://bicicletasgobike.wixsite.com/website-1>
- **Facebook:** <https://www.facebook.com/Go-Bike-114102717116719>
- **Instagram:** https://www.instagram.com/bicicletas_go.bike/

Figura 8

Landing Page



Nota. Landing page de Go Bike elaborada en wix.

Estrategia De Marketing Digital

Generando provecho en el inicio del mes de octubre, Go bike genera una campaña para incrementar leads y ganar seguidores mediante un concurso familiar de padres e hijos en Instagram, donde por medio de un video deberán exponer creativamente la importancia de montar en Bicicleta, el ganador será elegido por la cantidad de me gusta recibidos, el participante ganador recibirá una semana de alquiler de una bicicleta de la línea Go Bike Kids completamente gratis.

Con este concurso buscamos reconocimiento de nuestra empresa y la interacción con los clientes y futuros clientes, se realiza un poster promocional el cual es publicado en la cuenta de Instagram de Go Bike con algunos detalles más en la descripción, además se crea una historia promocional y se vincula la cuenta de Instagram a la landing page para capturar más participantes.

Figura 9

Poster concurso Go Bike



Figura 8. Poster para Instagram y Facebook concurso Halloween. Elaboración Propia.

Figura 10

Cuenta de Instagram Go Bike



Nota: Captura de pantalla de la cuenta de Instagram de Go Bike. Elaboración propia.

Figura 11

Historia concurso Go Bike para Instagram.



Nota: Poster animado creado para las historias de Instagram.

Métricas Claves

Para obtener métricas de las publicaciones realizadas en Facebook, se realiza el pago de una promoción en Facebook por un día lo cual generó un costo de \$3,833 pesos, la publicación que se promociona es una campaña publicitaria exactamente un concurso el cual se va a realizar este mes de octubre.

Figura 12

Promoción en Facebook

The screenshot displays the 'Información general' (General Information) tab of a Facebook promotion. The audience is set to 'PÚBLICO' (Public). The targeting is based on 'Personas que eliges por medio de la segmentación' (People you choose through segmentation), which is currently selected. The targeting criteria include: 'Lugar - Viviendo en Colombia: Ibagué Tolima', 'Edad 18 - 50', and 'Personas que coinciden con Intereses: Deportes, Medio ambiente o Bicicletas'. There is a 'Menos' (Less) button to expand the list of interests. Below this, the 'Personas de tu zona' (People in your area) option is unselected. A 'Crear público' (Create public) button is visible at the bottom right of the targeting section. The 'Duración' (Duration) section shows a 'Fecha de finalización' (End date) of 10/10/2020. The 'Presupuesto total' (Total budget) is set to \$3.833. The 'Alcance estimado' (Estimated reach) section is currently empty, with a note stating: 'Limita el público o aumenta el presupuesto para llegar a las personas que te importan.' (Limit the audience or increase the budget to reach the people that matter to you).

Información general [Editar](#)

PÚBLICO

Personas que eliges por medio de la segmentación [Editar](#)

Lugar - Viviendo en Colombia: Ibagué Tolima
Edad 18 - 50
Personas que coinciden con Intereses: Deportes, Medio ambiente o Bicicletas
[Menos](#)

Personas de tu zona

[Crear público](#)

Duración ⓘ

Fecha de finalización

Presupuesto total ⓘ

\$3.833 [✎](#)

Alcance estimado ⓘ

Limita el público o aumenta el presupuesto para llegar a las personas que te importan.

Nota: Promoción paga en Facebook por un día.

Figura 13

Estadísticas de la pagina en Facebook



Nota: Estadística orgánica (paga y no paga) de la pagina del 4 al 10 de octubre

Figura 14

Rendimiento de publicación paga en Facebook

Gastaste \$3.833 en un día.

Conversaciones con mensajes iniciadas	Alcance	629
2	Interacción con la publicación	7
	Costo por conversación con mensajes iniciada	\$1.917

Actividad

Interacción en Facebook



Nota. Datos resultados de publicación promocionada en Facebook.

De acuerdo a las anteriores imágenes donde se aprecia el alcance obtenido en la publicación paga en Facebook se obtienen las siguientes métricas clave:

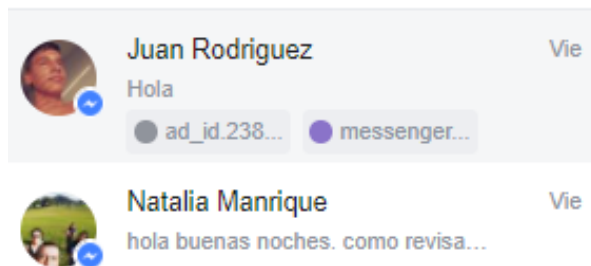
CAC= Gasto total en captación / n° clientes captados.

CAC= \$3.833/2 clientes captados

Se captaron 2 clientes quienes expresaron su interés mediante mensaje directo, analizando las métricas cada cliente nos costó \$1.916 pesos.

Figura 15

Contacto de clientes en Facebook



Respecto a la métrica LTV uno de los clientes se contactó pidiendo cotización de una bicicleta de la línea Go Bike Kids para el fin de semana, se le proporciona el valor de alquiler por un día el cual es de \$15.000 pesos.

Analizando esta métrica con base en el CAC con esta promoción un cliente nos deja realmente \$13,084 pesos, teniendo en cuenta la inversión realizada en Facebook obtenemos una buena ganancia.

Estudio Técnico

Macrolocalización

Es una ciudad, ubicada en el centro de Colombia, sobre la Cordillera Central de los Andes entre el Cañón del Combeima y el Valle del Magdalena, en cercanías del Nevado del Tolima. Es la capital del departamento de Tolima, uno de los 32 departamentos que conforman la república de Colombia. Se encuentra a una altitud de 1285 m.s.n.m., tiene una temperatura promedio de 21°C, su casco urbano se divide políticamente en 13 comunas y su zona rural en más de 17 corregimientos, 144 veredas y 14 inspecciones. Según el DANE, Ibagué cuenta con 600.000 habitantes, posicionándose así, como la séptima (7°) ciudad más poblada de Colombia, pero se estima que su población sume casi un millón. (Ibague, 2018)

Actualmente la ciudad de Ibagué es una de las que más cantidad de vehículos posee y de los turistas que transitan diariamente por ella, ya que es paso obligado e importante punto de conexión del país debido a su cercanía con Bogotá a tan solo 3 horas en carro y 20 minutos en avión (dependiendo del avión, su ubicación geográfica, cerca de las demás importantes ciudades). (wikivoyage, s.f.)

Microlocalización

Go Bike estará ubicado en la comuna 1 barrio el Centro, Esta comuna se muestra como el corazón de la capital Musical de Colombia, donde palpita la fuerza comercial, cultural y administrativa de la ciudad, allí convergen las principales vías de la ciudad, presentando congestión en el centro de la ciudad, en especial las calles 10ª y 15ª que reciben las avenidas 1ª, 3ª y la 5ª. Comprende los sectores con mayor reconocimiento histórico, cultural y administrativo de la ciudad, contando con entidades relevantes del municipio, tales como la Alcaldía, la Gobernación, la DIAN, Palacio de Justicia, Banco de la

República, Terminal de Transportes, Sisben, Icetex y el Cuerpo Oficial de Bomberos, además de una gran cantidad de oficinas de tipo gubernamental y privado. (Ibague, s.f.)

Requerimientos Técnicos

Tabla 8

Requerimientos técnicos de Go Bike

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Oficina y Bodega (Arriendo)	1	\$3.700.000	Superficie 150 m ²
	Instalación de aires acondicionados	1	\$4.100.000	
	Instalación de sistema de seguridad	1	\$3.800.000	
	Instalación de servicio de internet	1	\$150.000	
Maquinaria y Equipo	Bicicletas Eléctricas	30	\$2.250.000	Motor de 350W. Batería con vida útil entre 3 a 4 años con uso frecuente Batería con capacidad de 10 amperios Autonomía: 30 Km dependiendo del uso de los tres niveles de asistencia. Peso: 23Kg incluido todas las partes eléctricas, motor etc Rin 26" en magnesio Tres y seis aspas Velocidad hasta 35km/hr
	Bicicletas convencionales	50	\$895.900	Peso 18 Kg Rin de 27 Pulgadas Tallas S(15) 155cm - 170cm - M(17) 171cm - 180cm - L(19) 181cm - 190cm
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa todo en uno	5	\$2.100.000	PC All in One Hp 330 Intel Celeron 19.5" Pulgadas

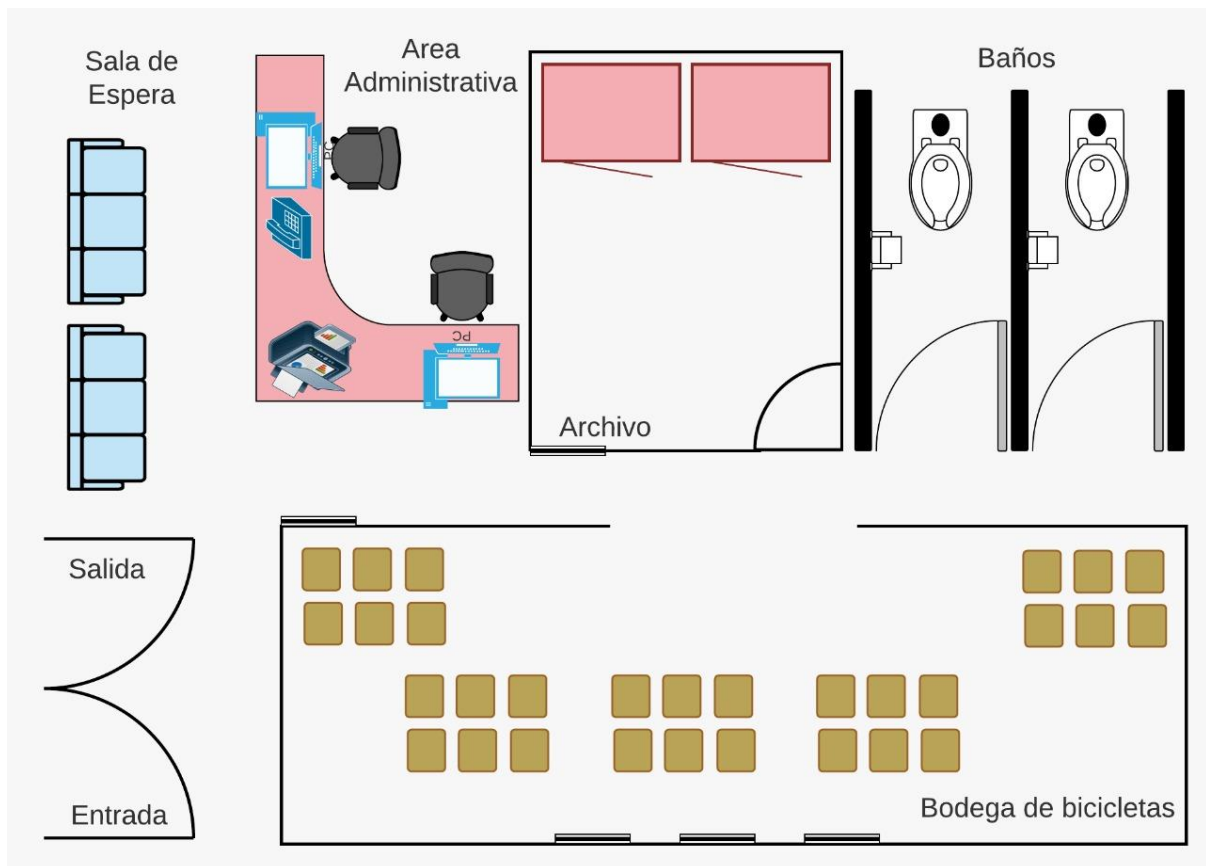
	Impresora multifuncional	3	\$345.900
	celulares	5	\$790.000
	Teléfono inalámbrico	1	\$130.000
Muebles y Enseres y otros	Escritorios clásicos	4	\$249.900
	sillas para escritorio	4	\$89.900
	Archivadores	5	\$165.000
	Sillas de Espera	2	\$399.900
	Kits de Bioseguridad	100	\$15.000
Otros (incluido herramientas)	Dotacion de uniformes	7	\$30.000
	Kits de herramientas para bicicleta	30	\$75.000
	Cascos	80	\$60.000
	Chalecos reflectivos	80	\$35.000
	Canastillas para bicicletas	80	\$96.000
Gastos pre- operativos	Capacitaciones	1	\$3.400.000
	Publicidad	1	\$2.500.000

Nota: Requerimientos técnicos de infraestructura, maquinaria, muebles y demás productos que se necesitan para el funcionamiento de Go bike.

Para el funcionamiento de Go Bike tomamos en arriendo una oficina con bodega la cual tiene las siguientes características: Área administrativa, archivo, bodega para bicicletas, sala de espera y baños. Nuestra principal maquinaria serán las bicicletas eléctricas y convencionales, el mantenimiento de las bicicletas estará a cargo de Go Bike el cual contará con el personal calificado para esta labor. Las herramientas principales son los kits de herramientas para bicicletas, cascos, chalecos reflectivos, y canastillas para bicicletas las cuales son un equipamiento opcional que puede elegir pagar o no el cliente.

Figura 16

Plano de oficina y bodega de Go Bike



Nota: Plano de infraestructura requerida para la operación de Go Bike.

Ingeniería Del Proyecto

El proceso utilizar el servicio de alquiler de Go Bike realizado por del cliente se realiza lo siguiente:

- El cliente se contacta a través de la Landing page, redes sociales o WhatsApp.
- Un asesor comercial brinda la información necesaria al cliente y concreta la venta del servicio.
- Una vez concretado el servicio de alquiler el cliente procede a elegir la bicicleta de acuerdo a sus necesidades.
- El cliente elige la bicicleta y envía la documentación necesaria para concretar el servicio.
- Se confirma el proceso de alquiler y el pago para entrega del vehículo en su residencia.

El proceso utilizar el servicio de alquiler de Go Bike d de Go Bike es el siguiente:

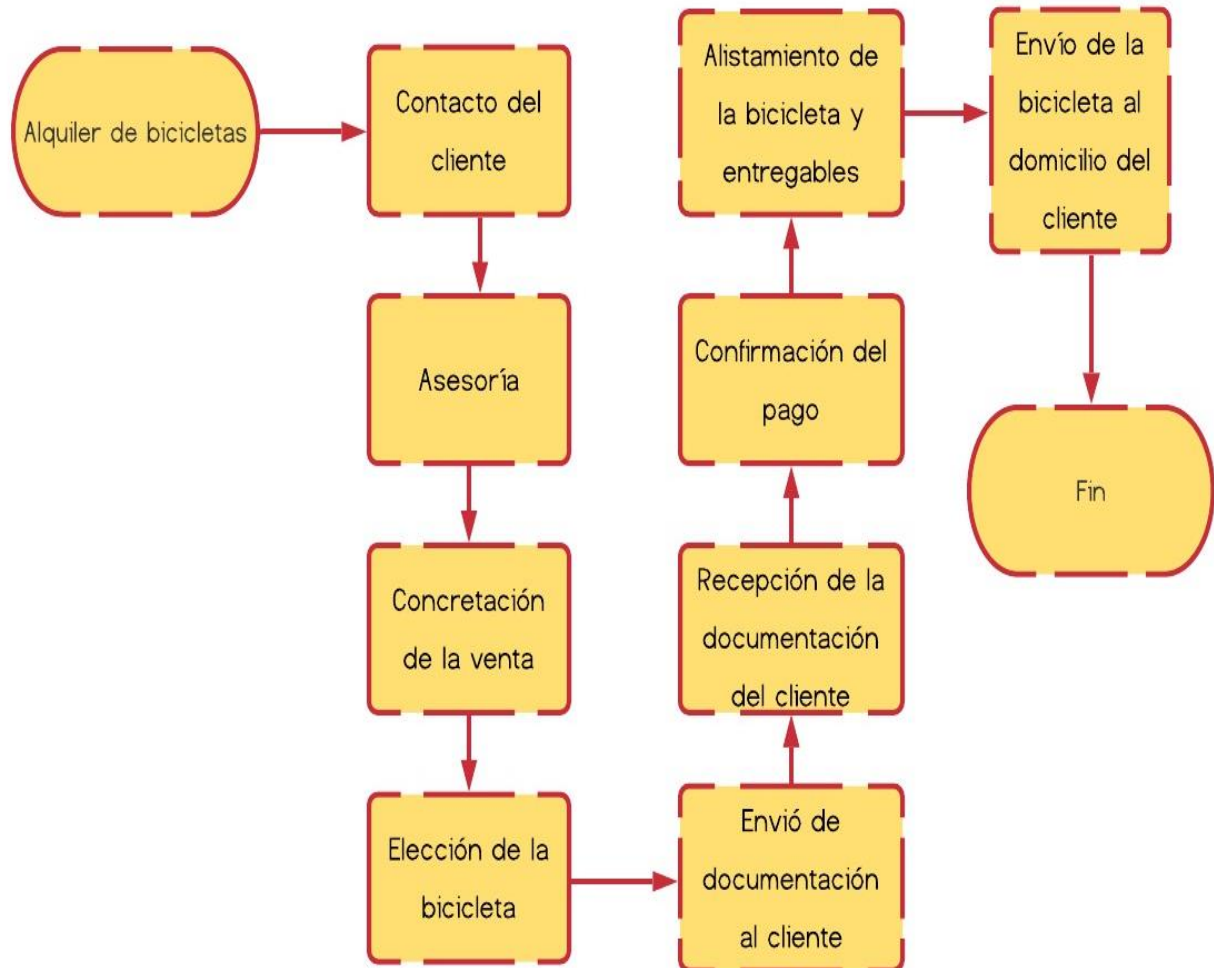
- El cliente se contacta a través de la Landing page, redes sociales o WhatsApp.
- Un asesor comercial brinda la información necesaria al cliente y concreta el alquiler.
- Se procede a enviar el catálogo de bicicletas para que el cliente elija la bicicleta de acuerdo a sus necesidades (se brinda el acompañamiento)
- El cliente elige la bicicleta y mediante correo electrónico se solicita al cliente la documentación para legalizar el servicio de alquiler.

- Se realiza la verificación de datos y se procede a almacenar los documentos.
- Se envía al cliente el recibo de pago el cual cuenta con un plazo de 3 días.
- Una vez confirmado el pago se procede a realizar contacto con el cliente para concretar la entrega de la bicicleta en su domicilio.
- Se realiza el alistamiento de los entregables al cliente y se realiza limpieza, desinfección y verificación de la bicicleta.
- Se realiza la entrega en el domicilio del cliente.

Figura 17

Servicio de alquiler de bicicletas.



Figura 18*Diagrama de flujo*

Nota: Diagrama de flujo de proceso de servicio de alquiler de bicicletas. Elaboración propia.

Tabla 9

Requerimientos de operación

Bien / Servicio: Proceso de domicilios				
Unidades a producir: Proceso para solicitud de un domicilio				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Actividad 1 Contacto del cliente	2 minutos	Asesor comercial	1	Computador/celular
Actividad 2 Asesoría	20 minutos	Asesor comercial	1	Computador/celular
Actividad 3 Concretación de la venta	15 minutos	Asesor comercial	1	Computador/celular
Actividad 4 Elección de la bicicleta	15 minutos	Asesor comercial	1	Computador/celular
Actividad 5 Envío de documentación al cliente	30 minutos	Auxiliar operativo administrativo	1	Computador/celular
Actividad 6 Recepción de la documentación del cliente	1 minuto	Auxiliar operativo administrativo	1	Computador/celular
Actividad 7 Confirmación del pago	10 minutos	Auxiliar operativo administrativo	1	Computador/celular
Actividad 8 Alistamiento de la bicicleta y entregables	30 minutos	Auxiliar técnico operativo	2	
Actividad 9 Envío de la bicicleta al domicilio del cliente	30 minutos	Auxiliar técnico operativo	2	
Total	3 horas			

Nota: Requerimientos para realizar la prestación del servicio de alquiler de bicicletas.

De acuerdo a la anterior tabla, brindar el servicio de alquiler de bicicleta desde el contacto con el cliente hasta la entrega de la bicicleta en su lugar de domicilio puede demorar 3 horas de acuerdo a esta información calcularemos la producción diaria teniendo en cuenta que en la empresa se laborara 8 horas al día y 30 días al mes.

Tabla 10

Capacidad de la planta

Capacidad diaria (8 horas)	3 servicios de alquiler de bicicleta
Capacidad mensual (30 días)	90 servicios de alquiler de bicicleta
Capacidad de producción anual	1.080 servicios de alquiler de bicicleta

Nota: Capacidad de servicio de alquileres de acuerdo a tabla de procesos. Elaboracion propia.

Ficha Técnica

Figura 19

Ficha Técnica

	GO BIKE		
	CODIGO	GBL001	VERSIÓN 1
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)			
Alquiler de Bicicletas Go Bike Laboral			
B. OBJETIVO			
Brindar comodidad a empleados formales o informales de la ciudad de Ibagué a la hora de desplazarse de su residencia a su lugar de trabajo y viceversa			
C. METODOLOGIA			
Alquiler de bicicletas urbana o eléctrica mediante contrato de servicio de alquiler por 30 días calendario.			
D. DESCRIPCIÓN GENERAL			
Alquiler de bicicletas urbanas convencionales o eléctricas para empleados formales que tendrán la oportunidad de desplazarse de su hogar a su lugar de trabajo, de una manera segura, económica y fresca, evitando trancones y promoviendo el distanciamiento social. Variedad de estilos y colores.			
D. DURACION			
30 días calendario con extensión de contrato de acuerdo a las necesidades del cliente			
E. ENTREGABLES			
Copia de contrato de servicio de alquiler de bicicleta Kit de Bioseguridad Mapa de rutas de la ciudad Instructivo de cuidado de la bicicleta eléctrica o convencional Casco Chaleco Canastilla (opcional)			
G. PERFIL DEL CLIENTE			

Hombres y mujeres de 18 a 55 años. Empleados formales e informales. Personas con la necesidad de un medio de transporte.

Nuestro cliente potencial también serán las empresas que deseen incorporar en sus empresas una estrategia de responsabilidad social empresarial con la movilidad sostenible de sus empleados.

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

Asesor Comercial: Persona encargada de brindar asesoría al cliente respecto a los productos y servicios que ofrece la empresa, debe brindar acompañamiento constante incluso en el área de postventa.

Dedicación: Tiempo completo - \$1.000.000

Tipo de Contratación: Contrato a término indefinido

Perfil Requerido: Hombre o mujer con estudios Tecnológicos en áreas administrativas. Experiencia general en áreas administrativas y específica en áreas comerciales.

Auxiliar Administrativo: Persona encargada de mantener la organización y control documental de la empresa, será la encargada de realizar y verificar el trámite documental de los servicios de alquiler.

Dedicación: Tiempo completo - \$1.000.000

Tipo de Contratación: Contrato a término indefinido

Perfil Requerido: Hombre o mujer con estudios Tecnológicos en áreas administrativas. Experiencia general en áreas administrativas, manejo documental y archivo.

Auxiliar técnico operativo: Persona encargada de verificar y mantener el perfecto estado de las bicicletas, esta persona se encargará del mantenimiento y reparación de estas así como el proceso de desinfección según los protocolos establecidos por la empresa.

Dedicación: Tiempo completo - \$1.200.000

Tipo de Contratación: Contrato a término indefinido

Perfil Requerido: Hombre o mujer con estudios en mecánica de vehículos tipo bicicleta o que cuente con experiencia en la labor de manera empírica.

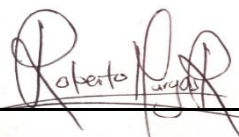
Firma del responsable
del servicio:

JEFE DE CALIDAD

Nombre del responsable del
servicio

Roberto Murgas
Romero

Firma:





Nota: Ficha técnica de servicio de alquiler de bicicletas. Elaboración propia.

Producto Mínimo Viable

Figura 20

Storyboard de Go Bike

<p>¿Que problema estas tratando de resolver?</p>	<p>¿Quién es tu público objetivo?</p>
	
<p>La aglomeración del transporte publico y el incremento de los casos de covid 19.</p>	<p>Hombres y mujeres de 18 a 55 años. Empleados formales y estudiantes universitarios. Personas con la necesidad de un medio de transporte.</p>
<p>¿Cómo resolverás este problema?</p>	<p>Cuál es el primer paso?</p>
	
<p>Creando una alternativa de transporte que además de cuidar la salud permitirá contribuir al cuidado de medio ambiente a muy bajo costo.</p>	<p>Llegar a cada uno de nuestros clientes potenciales por medio de los medios digitales.</p>

Un Mínimo Producto Viable es una versión de un producto que permite a un equipo recabar la mayor cantidad de aprendizaje validado sobre los clientes con el menor esfuerzo posible. Es usado para probar rápidamente de manera cuantitativa y cualitativa la respuesta del mercado a un producto o una funcionalidad específica. Un MVP tiene sólo aquella funcionalidad requerida para mostrar el producto al cliente y su principal objetivo es evitar el desarrollar productos que los clientes no quieran y maximizar la información obtenida sobre los clientes con base en el costo y esfuerzo invertidos. (Stevens, s.f.)

A pesar de su nombre, el MVP no se trata solamente de crear un producto. Es una estrategia y un proceso enfocados en crear y vender un producto a un grupo de clientes. Es un proceso iterativo de generación de ideas, desarrollo de prototipos, presentación, recolección de datos, análisis y aprendizaje. Si el objetivo es simplemente crear algo rápido, un MVP en sí no es realmente necesario. En la mayoría de los casos, un MVP requiere esfuerzos adicionales en invertir tiempo en hablar con clientes, definir métricas y analizar los resultados. (Stevens, s.f.)

Conclusiones

Es necesario crear el hábito en la ciudadanía de alternar o cambiar el uso de los medios de transporte urbanos por medios más ecológicos y saludables como lo es la bicicleta, que además de contribuir con el cuidado de la salud, contribuye a que se disminuyan los casos de contagio de covid 19 al evitar el contacto físico con personas en un medio de transporte donde la aglomeración de personas puede ser inminente.

Los medios digitales han tomado gran furor y han sido los aliados de las empresas en tiempos de pandemia, es por esto que se debe estar a la vanguardia de las nuevas tecnologías, acoger los nuevos procesos y motivar a los clientes a aceptar los cambios que se generaron y se generaran debido a la crisis generada por el covid 19 a nivel nacional e internacional.

Es importante evaluar la competencia existente y las nuevas empresas de alquileres de bicicletas que imperiosamente surgirán en pro de contribuir a mitigar la propagación del virus en medios de transporte masivo, motivo por el cual se deben realizar un trabajo constante con el fin de implementar nuevas estrategias que nos permitan estar un paso adelante y lograr el posicionamiento objetivo en el mercado.

Recomendaciones

Se recomienda a la comunidad educativa cunista implementar este proyecto como base para seguir investigando sobre el negocio de alquiler de bicicletas, esta es una idea de negocio pionera para productos innovadores que serán de gran importancia para el cuidado del medio ambiente, el cuidado de la salud y el avance tecnológico que reclamarán las presentes y futuras generaciones.

Se recomienda a la comunidad en general que vea este proyecto como una alternativa para implementar en su diario vivir, seguir las recomendaciones de bioseguridad impuestas por el gobierno nacional, seguir las instrucciones de desinfección de los vehículos en este caso la bicicleta y especialmente motivar a la sociedad a optar por una alternativa diferente para transportarse ante la situación actual.

Bibliografía

- Carlos. (s.f.). *¿Aluminio o Acero? : Material del Cuadro de la bicicleta*. Obtenido de [www.conalforjas.com: https://conalforjas.com/aluminio-vs-acero/](https://conalforjas.com/aluminio-vs-acero/)
- ciberclick.es. (s.f.). *¿Qué es el marketing directo? Ventajas y ejemplos* . Obtenido de [ciberclick.es: https://www.cyberclick.es/marketing/marketing-directo](https://www.cyberclick.es/marketing/marketing-directo)
- DANE. (2018). *Dane.gov.co*. Obtenido de Proyecciones y Retroproyecciones de Poblacion. : <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>
- debitoor.es. (s.f.). *Marketing mix - ¿Qué es el marketing mix?* Obtenido de [debitoor.es: https://debitoor.es/glosario/definicion-marketing-mix](https://debitoor.es/glosario/definicion-marketing-mix)
- Ibague*. (2018). Obtenido de www.ucc.edu.co: <https://www.ucc.edu.co/internacionalizacion/Paginas/ibague.aspx>
- Ibague, M. d. (s.f.). *Ibague Mapa de comunas*. Obtenido de [www.monumentosdeibague.es.tl: https://monumentosdeibague.es.tl/Comuna1.htm](https://monumentosdeibague.es.tl/Comuna1.htm)
- MundoBici. (2020). *Conoce los 4 modelos E-BIKES que hacen parte de la línea de bicis urbanas de GW*. Obtenido de [mundobici.co: https://www.mundobici.co/blog/bicicletas-urbanas-de-gw/](https://www.mundobici.co/blog/bicicletas-urbanas-de-gw/)
- Online, B. (2020). Obtenido de [BicicletasOnline.com: https://www.bicicletasonline.co/producto/bicicleta-urbana-todoterreno-rin-26-18-cambios-azul/](https://www.bicicletasonline.co/producto/bicicleta-urbana-todoterreno-rin-26-18-cambios-azul/)
- Pool, E. (2018). *¿De qué material está hecha una bicicleta?* Obtenido de [LaminasyAceros.com: https://blog.laminasyaceros.com/blog/de-qu%C3%A9-material-est%C3%A1-hecha-una-](https://blog.laminasyaceros.com/blog/de-qu%C3%A9-material-est%C3%A1-hecha-una-)

