



**Beetle Bikes**  
Tu mecánico en casa

## Integrantes

Kevin F. Florez Lara  
Diego A. Gómez Angarita

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior  
**CUN**



# Descripción de la idea de negocio

<p><b>¿Cuál es el producto o servicio?</b></p>	<p>El producto que buscamos ofrecer es una aplicación la cual tiene como objetivo el brindar asesoría y solución para el mantenimiento de bicicletas en cualquier lugar a través de un dispositivo móvil.</p>
<p><b>¿Quién es el cliente potencial?</b></p>	<p>Toda persona que utilice un medio sustentable como la bicicleta para movilizarse en su cotidianidad ya sea para realizar sus labores o por recreación.</p>
<p><b>¿Cuál es la necesidad?</b></p>	<p>Buscar el solventar la imperiosa necesidad de movilizarse y/o buscar un taller mecánico para solucionar las dificultades que presente la bicicleta ya que serán las personas con conocimiento de mantenimiento quienes se movilizaran al lugar.</p>
<p><b>¿Cómo?</b></p>	<p>Buscaremos que la aplicación sea intuitiva y amigable con los usuarios quienes la utilicen para de esta puedan utilizarla óptimamente con medidas de seguridad que presenten eficiencia</p>
<p><b>¿Por qué lo preferirían?</b></p>	<p>Porque ofreceremos seguridad y garantía en nuestro servicio demostrando así que podemos lograr una innovación en el mercado buscando la confiabilidad de las personas que decidan sumergirse en la utilización de la aplicación</p>



# Modelo de negocio - Descripción

## Estructura de la idea de negocio

Segmento	Debe resolver problemas o satisfacer necesidades	Arquitectura del servicio
Toda persona que utilice un medio sustentable como la bicicleta para movilizarse en su cotidianidad ya sea para realizar sus labores o por recreación.	Busca evitar que las personas deban dejar sus bicicletas en talleres que en ocasiones son distantes de su lugar de residencia, la idea es que el mecánico sea contactado usando la pagina según su calificación.	Se pretende contar inicialmente con una plataforma web que facilite ubicar un mecanico de bicicletas cerca al lugar de residencia y a futuro contar con una aplicación móvil que facilite el acceso a los servicios prestados
Costo y precio	Mecanismo de entrega	Ganancias esperadas
Inicialmente no se tendrán costos de desarrollo, se usaran frameworks gratuitos de desarrollo.	Después del desarrollo de la plataforma buscamos que las personas quienes tiene conocimiento sobre el mantenimiento, reparación y arreglo de bicicletas se unan a nosotros para de esta forma ofrecer los servicios.	Buscamos operar inicialmente bajo el modelo de suscripción donde el mecánico para ser de la plataforma pagara una membresía y se cobrara una pequeña comisión por cada servicio prestado.
Recursos	Fidelidad	Cadena
Buscaremos que la pagina sea intuitiva y amigable con los usuarios quienes la utilicen para de esta puedan utilizarla óptimamente con medidas de seguridad que presenten eficiencia	Ofreceremos seguridad y garantía en nuestro servicio demostrando así que podemos lograr una innovación en el mercado buscando la confiabilidad de las personas que decidan inmergirse en la utilización de la plataforma	Se pueden generar alianzas con diferentes talleres o empresas que presten el servicio de mantenimiento para que de esta forma puedan promocionarse con mayor facilidad de esta forma prestando su servicio a nivel local



# Modelo de negocio - Descripción

Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

El modelo de negocio que escogimos fue el punto a punto ya que nuestra Plataforma buscara el vincularse con personas que ya ofrezcan este servicio para que de esta forma pueden brindar sus servicios con mayor facilidad. De esta forma podemos captar la atención del público ya que solventaremos la extenuante tarea de buscar un taller de bicicleta siendo así que el técnico vaya a su casa con los materiales necesarios para la reparación.

Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Ofreceremos seguridad y garantía en nuestro servicio demostrando así que podemos lograr una innovación en el mercado buscando la confiabilidad de las personas que decidan inmergirse en la utilización de la plataforma, buscando que sea intuitiva y amigable con los usuarios quienes la utilicen para de esta puedan utilizarla óptimamente con medidas de seguridad que presenten eficiencia.

Como cerrara la venta por Internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Utilizaremos todos los medios de pago permitidos (Tarjeta Credito, Debito, Efectivo, PSE) siempre velando por la seguridad de usuarios y asociados para lo cual se utilizara una capa de seguridad



# Innovación sostenible

¿De que manera se pueden promover políticas empresariales, encaminadas a la construcción de un ecosistema de innovación?

Dando planteamiento a búsquedas alternativas las cuales busquen un óptimo funcionamiento el cual genere resultados favorables y/o factibles con ideas frescas y emprendedoras las cuales aporten a una empresa ideología que se encamine a la conservación y previa evolución del medio en el que se desarrolla.

¿Según la implementación tecnológica a desarrollar en su empresa, esta se encuentra a favor o en contra de la sostenibilidad ecológica?  
¿Por qué?

Se encuentra a favor ya que buscamos promover el uso de un vehículo netamente ecológico el cual es la bicicleta buscando así que las personas se fíen en el servicio que prestamos para dar un correcto mantenimiento a su vehículo de esta forma fomentando el uso de un medio tan sustentable y el cual no genera ningún nivel de contaminación. Además de esta forma las personas que den utilización de este se ven beneficiados tanto en salud como económicamente.

¿es posible el progreso económico respetando los derechos ambientales que buscan la disminución de la producción y el consumo?

Podría tornarse complejo en un principio ya que somos una sociedad que vive del consumo masivo de todos los medios posibles tanto moda, comida, tecnología, etc. Pero el progreso se podría buscar optando por opción que no afecte directamente al ambiente sobre todo en lo relacionado a la industria a quienes se les adjudica el mayor crédito de contaminación.



# Innovación sostenible

¿Qué características de funcionalidad, diseño y presentación de su producto o servicio, contribuyen positivamente a la disminución del impacto ambiental?

Nuestra aplicación cumple dos funcionalidades tanto para quien lo requiera como para quien quiera prestar su servicio fomentando así el trabajo y el uso de un vehículo el cual no afecta al ambiente como es la bicicleta, medio por el cual las personas no se deben preocupar de generar un directo daño al ecosistema ya que es amigable con este buscando así la disminución de gases y posterior daño al planeta.

¿Qué actividades de carácter administrativo u operacional va a integrar en su empresa para fortalecer la conciencia ambiental?

Campañas con las cuales las personas tenga noción del exorbitante impacto generado por los diferentes vehículos de transporte los cuales por su producción de gases afectan directamente al ambiente generando a largo plazo problemas respiratorios para nosotros los usuarios y que puede contraer otras enfermedades. Fomentando el uso de este medio se busca que las personas tomen agrado por este demostrando así que podemos progresar aportando al ambiente.



## Competencia

Actualmente en el mercado no existe una plataforma que ofrezca los servicios que BeetleBikes pretende ofrecer.

Pero de forma directa tenemos la competencia de los almacenes de ciclismo que ofrecen a domicilio el servicio de mantenimiento

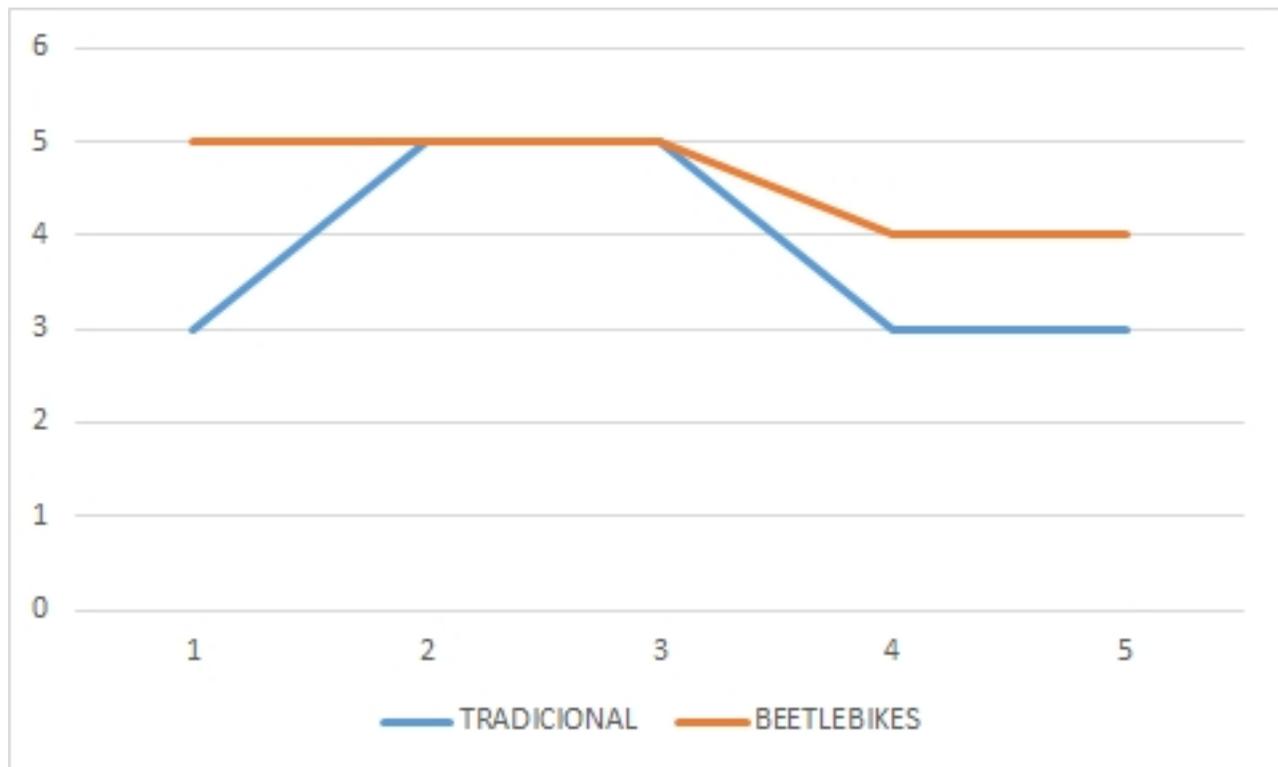
## Variables Importantes

1. **Costo:** Al trabajar directamente con el mecánico se logra un costo inferior a si se trabajara con el almacén.
2. **Seguridad :** Se realizara un filtro para aceptar a los mecánicos con el fin de evitar que trabajen en la aplicación personas con antecedentes penales.
3. **Calidad:** Antes de aceptar un asociado se hará un examen de aptitud, con el fin de certificar que los asociados prestaran un servicio de calidad.
4. **Tiempo:** Según la zona donde se requiera el servicio se ofrecerán los mecánicos mas cercanos optimizando el tiempo de espera.
5. **Repuestos:** Trabajaremos con repuestos con una baja ganancia pensando en el usuario final.



# Estrategia océano azul

VARIABLES	COSTO	SEGURIDAD	CALIDAD	TIEMPO	REPUESTOS
TRADICIONAL	3	5	5	3	3
BEETLEBIKES	5	5	5	4	4
	INCREMENTO	INCREMENTO	INCREMENTO	INCREMENTO	INCREMENTO





# Estrategia de productos para clientes

## 1. Núcleo:

Los servicios ofrecidos por BeetleBikes inicialmente son servicios de mantenimiento y alistamiento de bicicletas para ello no contamos con inventario de ningún tipo ya que los elementos necesarios serán responsabilidad de los mecánicos asociados los cuales deberán contar con los siguientes elementos:

- Juego de llaves de todas las medidas en pulgadas y en milímetros.
- Base soporte para poner la bicicleta.
- Cepillos y desengrasante
- Grasa de preferencia Shimano que garantice la calidad en viscosidad.
- Repuestos básicos tales como parches, rayos, guayas y balineras.

En la tienda virtual ofreceremos diferentes elementos para completar el disfrute de la práctica del ciclismo, la tienda contará con las siguientes categorías:

- **Bicicletas:** en ella se contará con venta de bicicletas de todas las gamas y estilos, se ofrecerán bicicletas de montaña, ruta, BMX, urbanas e infantiles.
- **Equipamiento:** se ofrecerá todo lo relacionado con ropa de ciclismo (jerseys, badanas, medias etc), guantes, cascos, gafas, etc.
- **Repuestos:** Se ofrecerán repuestos tales como parches, rayos, neumáticos entre otros.
- **Accesorios:** aquí se ofrecerán bombas, parrilla, alforjas etc.



# Estrategia de productos para clientes

## 2. Calidad:

Todos nuestros servicios serán ofrecidos por personal capacitado, los cuales serán elegidos mediante un sistema de selección definido.

En cuanto a los elementos de la tienda trabajaremos con las mejores marcas del mercado en todas las gamas, buscando que el cliente quede satisfecho y quiera volver no a reclamar sino a seguir usando nuestros productos y servicios.

## 3. Envase:

Se respetará el empaque original del producto como lo entrega el proveedor pero para el despacho utilizaremos materiales 100% reciclables y amigables con el planeta y protegeremos las mercancías según el tipo de esta pudiendo utilizar papel, papel burbuja entre otros.

## 4. Diseño:

Nuestra página web tendrá un diseño moderno y de fácil navegación con colores fuertes que contrasten y que sean agradables a la vista de nuestros clientes, por otro lado queremos que nuestros empaques tengan un diseño clásico que haga que quien lo vea recuerde a los grandes escarabajos de todos los tiempos.

## 5. Servicio:

Es uno de los pilares fundamentales de nuestra idea de negocio, se trabajará con compromiso, dedicación y cumplimiento con el fin de fidelizar a los clientes, buscaremos una percepción positiva y de confianza.



# Portafolio

Nuestro portafolio de servicios podríamos dividirlo en 2 grupos fundamentalmente los cuales a su vez podrá dividirse en pequeños grupos:

## Mecánico en casa:

Este tipo de servicio será nuestro principal objetivo, el cliente mediante la página web buscara y elegirá a su mecánico de interés el cual podrá ofrecer tres servicios:

**mantenimiento preventivo:** rutina general de mantenimiento, lubricación engrase lavado el cual tendrá un precio base de \$ 40.000 COP.

**Mantenimiento correctivo:** corresponde a actividades de reparación cuando algún elemento se daña por tiempo o por algún accidente no se estima un precio base debido a que sin un diagnóstico no se puede definir el valor.

**Alistamiento:** corresponde a ajustes mínimos para garantizar un óptimo funcionamiento de la bicicleta tendrá un costo de base de \$ 20.000 COP.

## Tienda OnLine:

Esta será 100% virtual, no tendremos tiendas físicas y allí venderemos todo tipo de elementos para la bicicleta, esta contará con las siguientes secciones:

**Bicicletas:** venderemos bicicletas de todo tipo y gamas, bicicletas de montaña, de ruta, BMX, urbanas e infantiles.

**Ropa y accesorios:** allí ofertaremos Jerseys, uniformes, medias, chalecos etc.

**Repuestos:** venderemos repuestos como , llantas, neumáticos, sillines etc



# Estrategia de precios

Inicialmente los precios de cada uno de los servicios serán calculados sobre un margen de ganancia mínimo que nos permita cubrir sólo los costos de operación; de esta forma podemos darnos a conocer con el objetivo de impactar de forma positiva en el mercado.

En cuanto a los productos ofrecidos en la tienda virtual, inicialmente vamos a tener una ganancia del 1% sobre el valor del producto.

Ofreceremos descuentos según temporada y envíos gratis cuando el valor de la compra esté por encima de un monto específico.



# Desarrollo de marca

Pasos	Objetivos	Resultados
Diagnostico del mercado	A. Identificación del sector	Biciusuarios de la ciudad de Bogotá
	B. Identificar marcas en competencia.	Competimos con las tiendas tradicionales.
	C. Soluciones principales y alternativas.	Consolidar servicios de calidad en plataformas web
	D. Tendencias de mercado	Solucionar las necesidades de los biciusuarios de la ciudad.
	E. Arquetipo de marca	Creador, explorador,
Realidad psicológica de la marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	Compromiso, agilidad, eficiencia, rapidez.
	B. Identificar variables de neuromarketing	rosa, azul, negro, amarillo
Posicionamiento	A. Identificar top of mind	X
Realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Fortaleza, confianza, rosa, azul, sostenibilidad ambiental
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	Estrategias de marketing digital, Publicidad en redes sociales, creación de una página web, canal de YouTube, interacción con el cliente a través de publicaciones, encuestas virtuales.



# Logo

Presentamos el logo y la paleta de colores a utilizar



## Paleta de colores



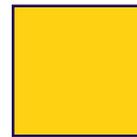
#1E0253



#B43198



#FFFFFF



#FFD113

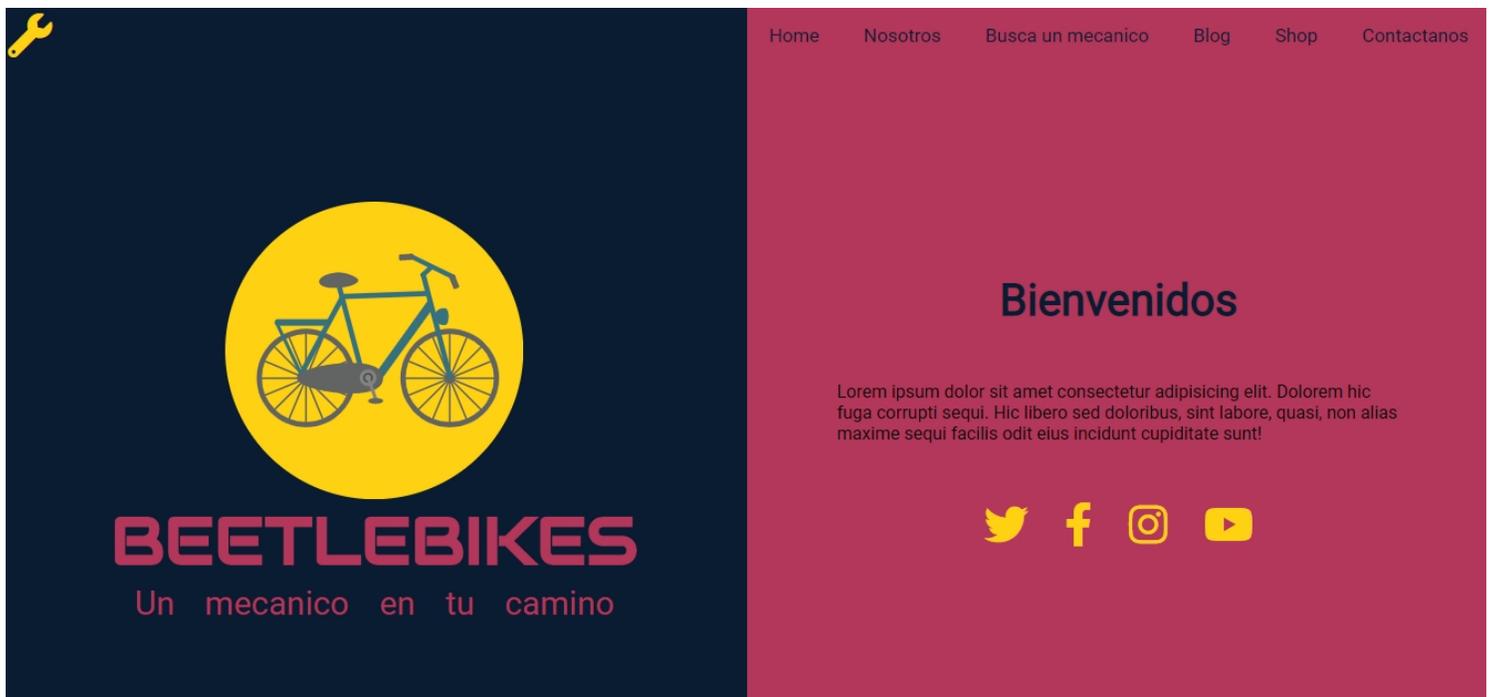


#091C32



## Prototipo de pagina web

<https://diegomez-ang.github.io/coderhouse/>

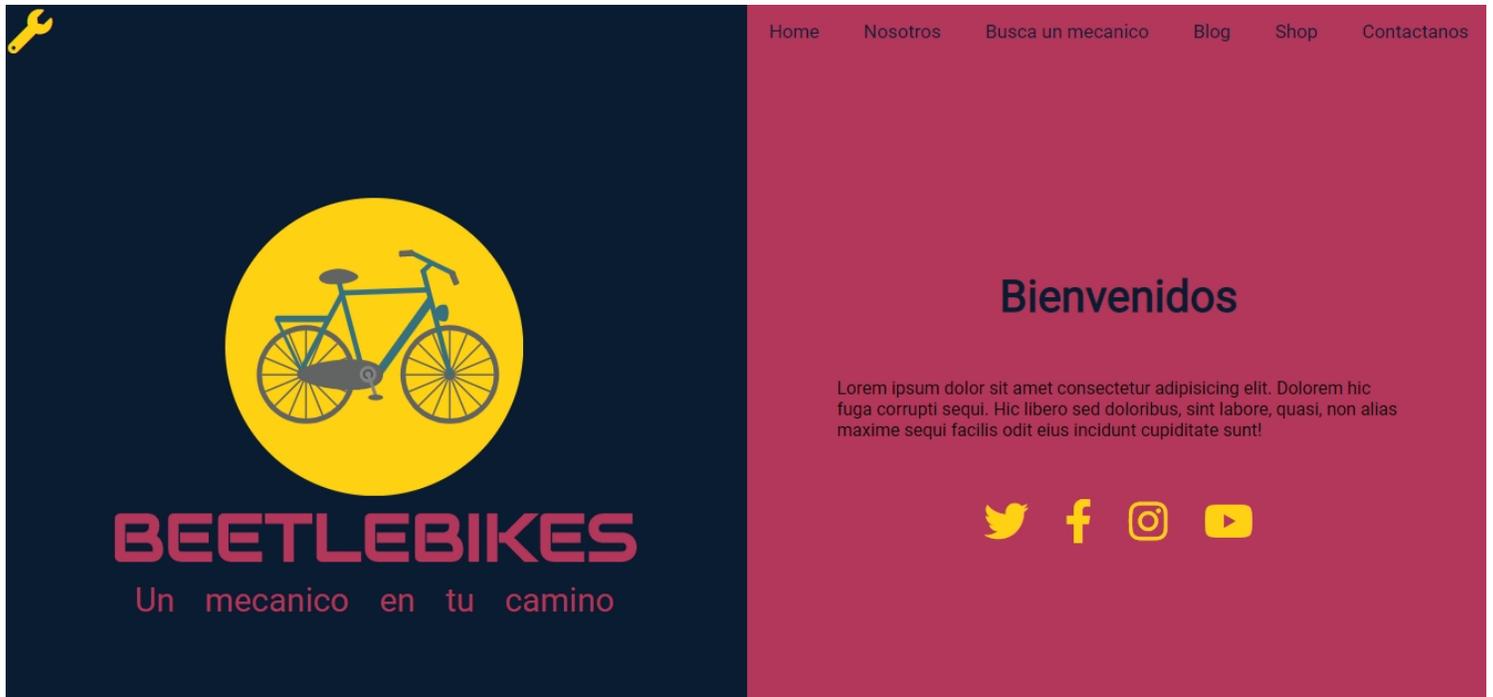




# Estrategia de marketing digital

Este es el punto el cual tiene una relación y se liga con el marketing digital lo podemos resumir como una manera de aplicar las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales.

En BEETLEBIKES buscamos una manera de solventar y satisfacer las necesidades requeridas por nuestra clientela, en este caso decimos realizar una aplicación mediante la cual las personas puedan interactuar para que obtengan conocimiento de los servicios que ofrecemos, para solicitar un mecánico en cuyo caso sea requerido o para que se comuniquen con nosotros y nos cuenten sus dudas e inquietudes.



De esta manera queremos lograr y buscar la manera mediante la cual se siga incentivando al uso y utilización de los medios digitales fomentando así estrategias para que sean factibles y óptimos a utilizar.

Decidimos dar creación a la página mostrar por medio de la plataforma Facebook ya que consideramos que realiza una mejor segmentación de mercado y existe una manera que genera una mayor facilidad para la comunicación.



# Estrategia de marketing digital

## Redes sociales





# Estrategia de marketing digital

En Beetlebikes buscamos generar una sensación de satisfacción en los clientes por ende decidimos realizar concursos y diferentes temáticas para de esta manera relacionarnos con la clientela y personas que nos siguen.





# Estrategia de marketing digital

En ocasiones damos publicidad a concursos como se puede ver en la imagen anterior en donde generamos diferentes formas para que nuestros clientes participen para poder ganar distintos accesorios para sus bicicletas o para ellos mismos.

Considerando festividades especiales creemos pertinente realizar concursos en donde el cliente sienta la satisfacción de que al participar puede tener una oportunidad de obtener distintos artículos.

Dentro de poco tiempo dará inicio la temporada navideña por ende realizamos concursos para que las personas pueden participar para obtener accesorios variados y cuentan con grandes oportunidades.





# Métricas clave

## Métricas Digitales

Con el fin de seguir dando publicidad a nuestra página dándonos a conocer y mostrando a nuestra clientela que tenemos grandes descuentos y promociones para ellos publicamos distintas ofertas en combos para que de esta forma puedan acceder a nuestros productos y servicios.





# Métricas clave

Podemos observar que desde la creación de la pagina hemos tenido un gran flujo de clientela y crecimiento exponencial en constante ascenso, a día de hoy contamos con un total de 514 me gusta en nuestra pagina en donde 258 me gusta son de población femenina y 257 de población masculina.





# Métricas clave

De esta manera también hemos conseguido darnos a conocer no solo a nivel nacional si no a nivel internacional ya que como podemos observar hemos podido obtener una expansión en nuestra pagina en distintos países, ciudades y sectores.

10:57 [icons] 35%

[icons] 35%

## ← Estadísticas del público



### Principales lugares

Las personas a las que les gusta tu página se encuentran en estos lugares. Estas cifras son estimaciones.

CIUDADES	PAÍSES
Ciudad de México, México	34
Bogotá, Colombia	34
Medellín, Colombia	13
Caracas, Distrito Capital, Venezuela	12
Buenos Aires, Argentina	9
Valencia, Carabobo, Venezuela	8
Barranquilla, Colombia	7
Guadalajara, Jalisco, México	7
Cali, Colombia	7
Barquisimeto, Estado Lara, Venezuela	6

### A las personas también les gusta

A las personas que les gusta tu página también les interesan estos tipos de páginas.

- 1 **Blog personal**  
Polwas, COSAS SAD



10:57 [icons] 35%

[icons] 35%

## ← Estadísticas del público



### Principales lugares

Las personas a las que les gusta tu página se encuentran en estos lugares. Estas cifras son estimaciones.

CIUDADES	PAÍSES
México	193
Colombia	151
Venezuela	68
Argentina	50
Chile	13
Ecuador	7
Cuba	4
Guatemala	4
Pakistán	3
Perú	3

### A las personas también les gusta

A las personas que les gusta tu página también les interesan estos tipos de páginas.

- 1 **Blog personal**  
Polwas, COSAS SAD





# Macrolocalización y microlocalización

## Macrolocalización

Teniendo en cuenta la naturaleza de nuestra idea de negocio no requerimos de una gran infraestructura para inicializar nuestro funcionamiento, ya que al ser una plataforma solo requerimos pequeños puestos de trabajo para el siguiente personal:

- Desarrollador frontend.
- Desarrollador móvil (Android (flutter) IOS (Swift)).
- Desarrollador backend.
- Asistente administrativa.

## GEOGRAFICO

Escogimos la ciudad de Bogota como centro inicial de operaciones, al ser la ciudad capital será mas fácil impactar el mercado y teniendo participación en la ciudad capital se podrá de una manera mas fácil llegar a mas ciudades del país.

## MONTO DE INVERSIÓN

El espacio considerado tiene unas dimensiones de 35 metros cuadrados y un canon de arrendamiento de 1.8 millones de pesos Colombianos y unos servicios públicos de aproximadamente 800.000 pesos colombianos.

Aparte de esto consideramos 5 millones de pesos los cuales se utilizaran en comprar el mobiliario necesario (escritorios, sillas, teléfonos) dotación de cafetería y los imprevistos que puedan necesitarse para el desarrollo de la empresa.

## TIPO DE LUGAR

En el sector de chapinero hay muchas oficinas de startups de tecnología consideramos que es un buen lugar donde podríamos generar alianzas de desarrollo y mejorar así nuestra compañía emergente.

## SOCIOECONOMICO

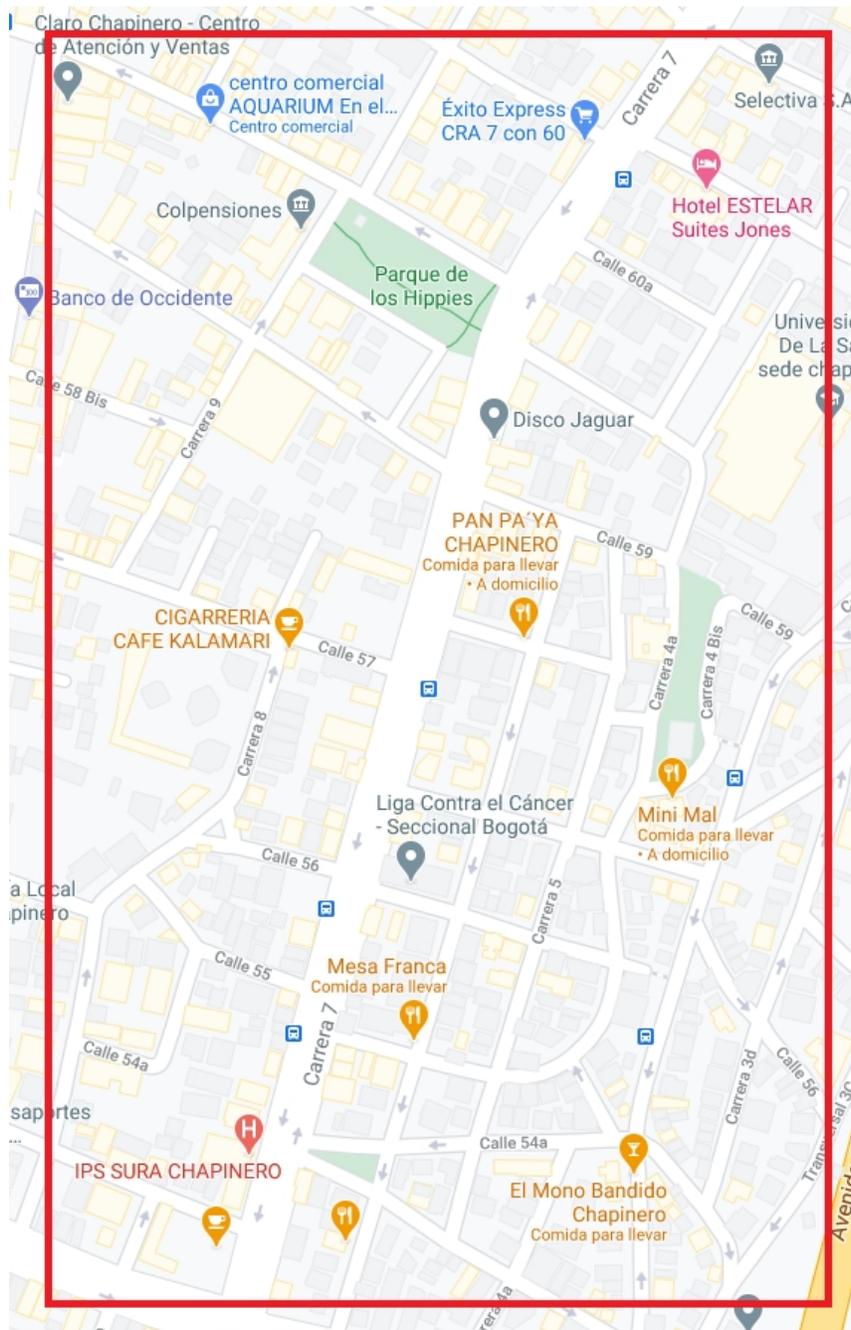
Esta parte la aplicamos al total de la aplicación de todo el aplicativo, como nuestro alcance es sin importar el nivel socioeconómico de la ciudad inicialmente, podremos desplegarlos por toda la ciudad, ya que queremos llegar a todos los niveles de la sociedad; la única diferencia.



# Macrolocalización y microlocalización

## Microlocalización

En esta parte y centralizados en la ciudad de Bogota decidimos que inicialmente vamos a operar en una oficina ubicada en chapinero entre las calles 53 y 60 y entre las carreras 5 y 9, elegimos este lugar teniendo en cuenta dos cosas: tiene un costo asequible y su ubicación nos permite tener cerca el nuevo bicorredor de la carrera 7ma donde podemos iniciar nuestra propuesta de marketing.



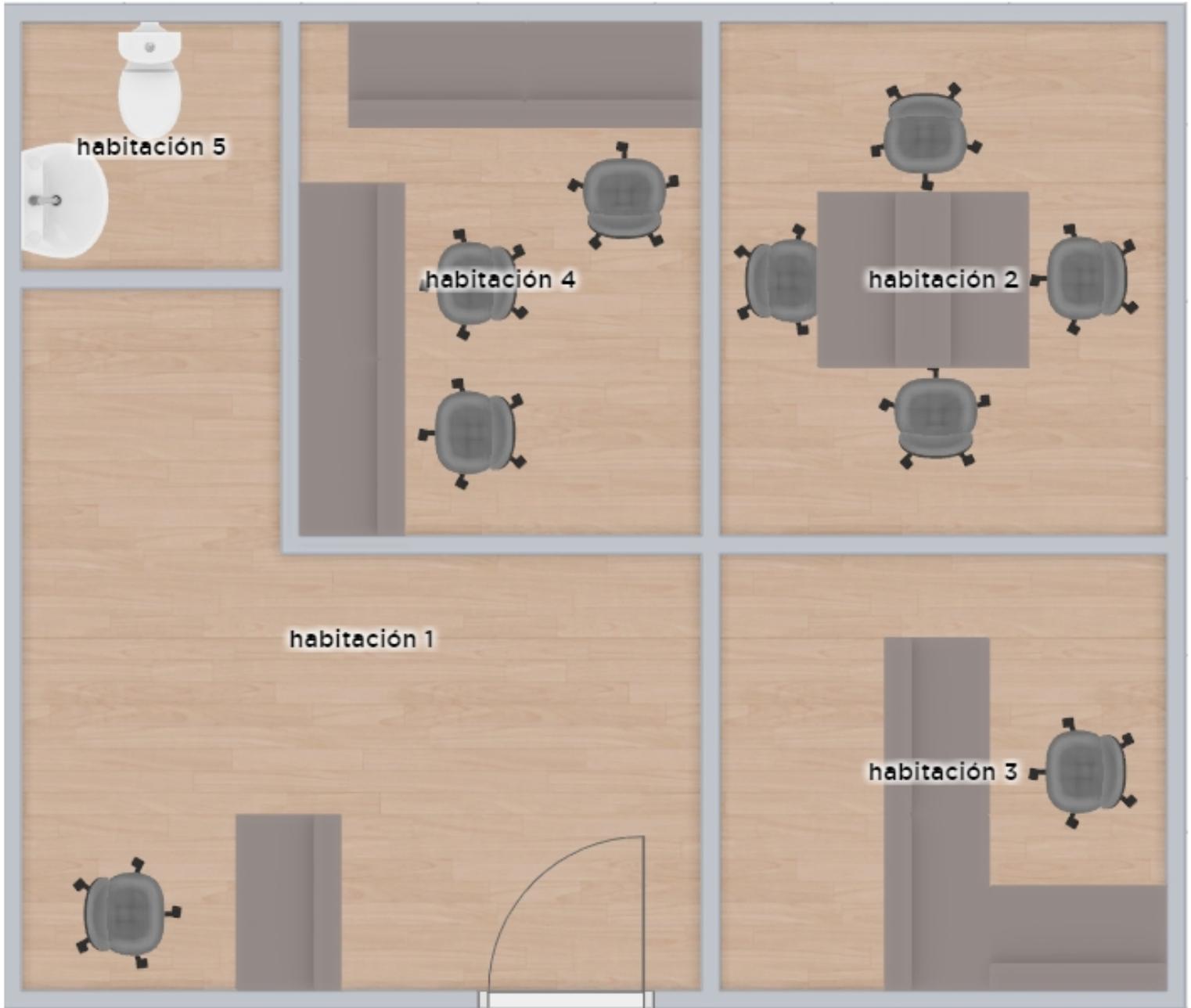


# localización del proyecto

tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Requisitos tecnicos
Infraestructura	Oficina	1.	\$ 1'800.000	Oficina de 35 m3, con espacios independientes para los desarrollares, una sala de juntas, una oficina para director y otro para la recepcionista
Equipos de comunicación y computación	PC desarrolladores	4.	\$ 16'000.000	Procesador core i5, RAM 16Gb, HDD 1Tb
	Pc asistente	1.	\$ 2'000.000	Procesador AMD, RAM 4Gb, HDD 500Gb
	Servidores	1.	\$ 3'000.000	Alojamiento en AWS
	Teléfono fijo	3.	\$450.000	Teléfono fijo
Muebles enseres y otros	Escritorios	4.	\$ 1'200.000	Escritorios basicos
	Cafetera	1.	\$ 160.000	Cafetera electrica
	Sillas	9.	\$ 800.000	Sillas interlocutoras
	Mesa juntas	1.	\$ 800.000	Mesa juntos
Gastos operativos	Servicios publicos	4.	\$ 800.000	Agua Luz Internet Administración



# Plano





# Estudio técnico II

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Ya que nuestro proyecto consiste en una aplicación con la cual las personas pueden interactuar con un mecánico para que este les brinde su asesoramiento y previo servicio para el mantenimiento de un vehículo el cual día a día tiene un ascendente auge de utilización a nivel mundial. En el siguiente flujograma mostramos la metodología y/o pasos a seguir la realización de la aplicación.





# Estudio técnico II

¿Qué materias primas o insumos necesita para la elaboración del producto?

Para un adecuado desarrollo de esta aplicación necesitamos contar en parte física con un computador el cual nos va a brindar la funcionalidad de que por medio de este podemos realizar la programación efectiva y óptima para la creación de la aplicación.

Realizamos un diseño en el cual estructuramos los servicios que deseamos brindar con esta aplicación y de qué forma queremos que funcione, dimos escogencia a los módulos que tendría y la arquitectura.

Esta aplicación la creamos con el objetivo de que se pudiera utilizar en cualquier dispositivo móvil de manera que se optó por tecnología de Compilación Multiplataforma, por lo cual se evita la creación de doble código, por este motivo utilizamos el Framework, basado en lenguaje HTML5, JavaScript y CSS.

Finalmente, para la realización de la aplicación móvil, utilizamos las librerías de JQuery con el motivo de realizar peticiones de Web Services REST tipo Json, las librerías que nos brinda GoogleMaps la cual se emplea para el sistema de geolocalización. Ya que a este tipo de programas podemos acceder de manera gratuita la creación de esta aplicación no genero un costo elevado para nosotros como prestadores de servicio.



# Estudio técnico II

Bien/servicio: BeetleBikes (un mecánico en tu camino)

Unidades a producir

Actividad del proceso	Tiempo de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (Cantidad de producto / unidad de tiempo)
(Actividad 1) Arquitectura dirigida por modelos	Esta consiste en establecer una guía para el desarrollo de software separándolo en diferentes niveles de abstracción, tardaremos alrededor de 2 horas en realizar el correcto planteamiento de esta	Frontend Backend Móvil developer Scrum master	Cuatro	Computadores
Actividad 2 (Planificar y estructurar la arquitectura de la aplicación)	Para la estructuración con la cual deseamos desarrollar esta aplicación tardamos alrededor de una hora	Frontend Backend Móvil developer Scrum master	Cuatro	Computadores



# Estudio técnico II

Bien/servicio: BeetleBikes (un mecánico en tu camino)

Unidades a producir

Actividad del proceso	Tiempo de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (Cantidad de producto / unidad de tiempo)
Actividad 3 (Selección del lenguaje de herramientas para el desarrollo de la app)	En esta actividad el tiempo de su culminación oscilo entre dos y tres horas ya que el lenguaje para desarrollar la aplicación debía ser el mas eficiente.	Frontend Backend Móvil developer Scrum master	Cuatro	Computadores
Actividad 4 (Desarrollo de la aplicación)	En este punto se procede a realizar la programación del modelo aplicativo que planteamos con anterioridad, se tardó alrededor de cuatro horas	Frontend Backend Móvil	Tres	Computadores



# Estudio técnico II

Bien/servicio: BeetleBikes (un mecánico en tu camino)

Unidades a producir

Actividad del proceso	Tiempo de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (Cantidad de producto / unidad de tiempo)
Actividad 5 (Integración entre el servidor de negocio y servidor de base de datos)	Para culminar de manera netamente eficiente se tardó alrededor de tres horas en ligar ambos servidores	Frontend Backend Móvil	Tres	Computadores
Actividad 6 (Creación de Web Services)	En este punto se tardó alrededor de dos horas en crear un servidor que funcionara de manera eficiente	Frontend Backend Móvil	Tres	Computadores
Total:	100 horas	Las personas quienes tuvieron la idea de creación de esta aplicación	Cuatro	Computadores



# Estudio técnico III



BEETLEBIKES Un mecánico en tu camino

Código

Versión

Fecha

BB-001

0

12/08/2020

## FICHA TECNICA DEL SERVICIO

### A. NOMBRE DEL SERVICIO

BeetleBikes: Un mecánico en tu camino

### B. OBJETIVO

Buscar que la aplicación sea intuitiva y amigable con los usuarios quienes la utilicen para de esta puedan utilizarla óptimamente con medidas de seguridad que presenten eficiencia.

### C. METODOLOGIA

Se pretende contar inicialmente con una plataforma web que facilite ubicar un mecánico de bicicletas cerca al lugar de residencia y a futuro contar con una aplicación móvil que facilite el acceso a los servicios prestados

### D. DESCRIPCIÓN GENERAL

El producto que buscamos ofrecer es una aplicación la cual tiene como objetivo el brindar asesoría y solución para el mantenimiento de bicicletas en cualquier lugar a través de un dispositivo móvil.

### E. DURACIÓN

El servicio que prestaremos no dependerá de la duración si no del requerimiento que la bicicleta requiera, de esta manera prestando un óptimo y eficiente servicio para la satisfacción del cliente.



# Estudio técnico III

## F. PERFIL DE CLIENTE

Toda persona que utilice un medio sustentable como la bicicleta para movilizarse en su cotidianidad ya sea para realizar sus labores o por recreación.

## G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO



## H. FIRMA DEL RESPONSABLE DEL SERVICIO:

KEVIN FLOREZ

Nombre del responsable del servicio

Kevin Florez

Firma



# Lanzamiento Producto Mínimo Viable

## Storyboard

En el siguiente storyboard buscamos el dar respuestas a algunas preguntas y/o suspicacias que pueden rondar en torno a nuestro producto.

**¿Que problema estas tratando de resolver?**



Buscar el solventar la imperiosa necesidad de movilizarse y/o buscar un taller mecánico para solucionar las dificultades que presente la bicicleta ya que serán las personas con conocimiento de mantenimiento quienes se movilizaran al lugar.

**¿Quién es tu público objetivo?**



Toda persona que utilice un medio sustentable como la bicicleta para movilizarse en su cotidianidad ya sea para realizar sus labores o por recreación.

**¿Cómo resolverás este problema?**



Buscaremos el concientizar a las personas para que opten por dar utilización a nuestra aplicación considerando así que esta será intuitiva y amigable con los usuarios quienes la utilicen para de esta puedan utilizarla óptimamente con medidas de seguridad que presenten eficiencia

**Cuál es el primer paso?**



El primer paso paso que debemos seguir para desarrollar esta idea es comenzar a dar un desarrollo adecuado a nuestra aplicación de esta manera dando escogencia a un lenguaje eficiente de programación con lo cual demostramos la eficiencia, viabilidad y capacidad con la que contara nuestra aplicación.