



Solucionando en menor tiempo tus problemas con la bici.

Idea de negocio Bike Solution

Ingrid Lorena Sánchez Salazar

José Fernando Chaparro

Yineth Paola Parra Rodriguez

Creación de empresa II

Bogotá D.C

2020

Compromisos del autor.

Nosotros, José Fernando Chaparro, Ingrid Lorena Sánchez Salazar y Yineth Paola Parra Rodríguez identificados con C.C (11203211, 1233901554 y 1012388062,) estudiantes de los programas (Administración de empresas, negocios internacionales) declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables 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.

Lorena Salazar.

Fernando Chaparro

Paola Parra Rodríguez.

Introducción

Bike solution es una idea de negocio que hemos generado con el fin de cubrir necesidades a las personas que tienen como medio de transporte una bicicleta, o también que desean mejorar por concepto de salud y bienestar, es decir, queremos ofrecer el mejor servicio para estos ciudadanos que desean aplicar este medio para ayudar a mejorar el medio ambiente; igualmente estamos en una época bastante difícil en la que las personas por su bienestar desean aplicar la bicicleta ya que pueden evitar aglomeraciones, por lo que quisimos iniciar con esta idea para así ofrecer cualquier servicio que requieran para una bicicleta.

Para este proyecto vamos a estructurar y validar ciertos procesos, para ello se realizará un proceso en el que podamos definir ciertos puntos en la idea de negocio creada.



Solucionando en menor tiempo tus problemas con la bici.

Objetivos

General.

- Lograr construir un proyecto empresarial con base a las herramientas compartidas en creación de empresa II.

Específicos.

- Realizar cada proceso mediante análisis para llegar a una conclusión necesaria.
- Aplicar en Bike Solution la innovación.

Claves para el éxito

En bike solution queremos ser únicos por el servicio que deseamos ofrecer de calidad, para ello tenemos los siguientes factores necesarios para que nuestro proyecto empresarial sea de forma exitosa.

1. Seremos amigos del amigo ambiente.
2. Debido al impacto de la pandemia COVID-19 los medios de transporte han sufrido fuertes cambios, por lo que incremento el uso de bicicletas en que aplicaría mucho un servicio asistencial para las bicicletas.
3. Aplicaremos los principales factores como lo es la creatividad y la innovación.



Desarrollo del proyecto.

1. Descripción de la idea de negocio.

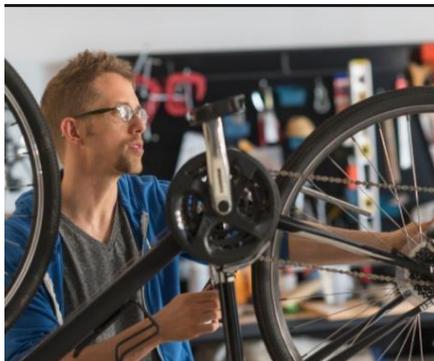
¿Cuál es el producto o servicio?	
 <p><i>Solucionando en menor tiempo tus problemas con la bici.</i></p>	<p>En la actualidad hemos podido ver como la sociedad se ha estado adaptando más al vehículo de transporte personal que lo definimos como bicicleta; para nosotros al analizar como en Colombia y en especial en Bogotá se está incrementando este medio de transporte hemos querido generar una idea de negocio y es Bike solution aquella que se dedica a prestar 100% servicio a toda persona que tenga una bicicleta sin importar la edad ya que nuestro fin es que mejoren la calidad de vida, es decir, mejoren su condición de salud y se sientan motivados de ser amigos del ambiente .</p>

¿Quién es el cliente potencial?



Vamos a dirigir nuestra idea de negocio para personas que desean replantear hábitos tomando como opción de medio de transporte la bicicleta y cable resaltar que es para cualquier persona, no deseamos aplicar un rango de edad ya que queremos brindar el servicio a cualquier persona con la finalidad de incentivar al ciudadano de utilizar la bicicleta sin preocupaciones por el mantenimiento.

¿Cuál es la necesidad?



Suplir las diferentes necesidades de este medio de transporte, es decir, prestar cualquier servicio de calidad que requiera el cliente para la bicicleta, es con fin de brindarle más apoyo a este tipo de personas e incentivarlos a que van a tener una atención lo más rápido posible.

¿Cómo?



Implementando bici talleres, estos bici talleres estarán como servicio en diferentes puntos de Bogotá, donde nuestro cliente solicita el servicio por cualquier red social, ya sea whatsapp, Instagram, Facebook o en nuestra pág principal y allí mismo nos presentaremos para hacer la respectiva pre revisión, se hace la recolección y se hará el proceso de arreglo y se entrega en dos días hábiles si en los bici talleres se acerca alguna persona para un mini arreglo se realiza.

¿Por qué lo preferirán?

	<p>Vamos a generar confianza en el servicio a precios que puedan costear los clientes, implementaremos lavados diferentes a cualquier taller de bicicletas, es decir, se implantarán los lavados a vapor para bicicletas, como dicho inicialmente seremos amigos de la naturaleza y aparte de lavados a vapor recolectaremos todo tipo de empaque que se pueda reciclar para enviarlas a alguna fundación.</p>
--	--

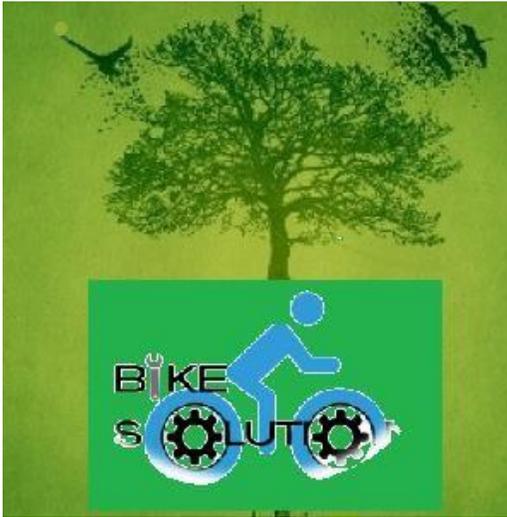
 	<p>Estamos dispuestos a brindar cualquier tipo de ayuda al cliente ya que estamos familiarizados con todos los componentes de las bicicletas y su importancia de mantenerlas en buen estado para evitar cualquier tipo de accidente.</p> <p>Prefieren nuestra solución ya que no es necesario que la persona se dirija a un taller si no nosotros como Bike Solution nos dirigiremos al lugar donde el cliente lo reporte, tenemos cobertura para toda Bogotá y los puntos estarán de lunes a Domingo, teniendo mayor activación los días Domingos que es en dónde aplica las ciclovías que es en la ciudad de Bogotá, todo esto buscará romper con los paradigmas del mercado y se podrá satisfacer al cliente.</p>
--	--

Tabla 1, realizada por los autores, 2020



Uso de bicicleta en Bogotá.

Creamos la idea de negocio gracias a la información que compartió la universidad Libre sobre el uso de la bicicleta en Bogotá. Según la investigación, más de 835.000 personas en la ciudad se movilizan actualmente en este alternativo medio de transporte. Universidad Libre (UL,2018) De acuerdo a esta información del 2018 al 2020 podemos determinar que el uso de las bicicletas ha aumentado, e igualmente se tiene en el proyecto instalar los bici talleres en diferentes puntos de Bogotá. Por localidades, Suba, con más de 73.000 viajes en el año, es la zona de la capital con mayor presencia de biciusuarios; seguida de Engativá, 64.500 recorridos; y Bosa, 62.000. Universidad Libre (UL,2018). De acuerdo a esta información se implementará principalmente en esas localidades debido que son puntos en los que más usan bicicleta y queremos estar cerca más cerca de ellos brindando un servicio seguro y de calidad.

Mapa de ciclorutas urbano Bogotá.



Fuente: Bogotá capital mundial de la bici.

Beneficios del uso de la bicicleta.

Para esto tenemos también evaluamos con más detalle los beneficios del uso de la bicicleta, todos sabemos que las bicicletas son un medio en el que nosotros podemos mantener un peso ideal y con ella podemos evitar enfermedades.

Es una magnífica alternativa como medio de transportación que, además de los beneficios en la salud, contribuye a disminuir la contaminación del aire, siendo una actividad respetuosa del medio ambiente, reduce los ruidos y puede ser el mejor modo de moverse alrededor de su área local sin dificultad. (Med centro, 2015) **Beneficios de lavados a vapor.**

Los lavados a vapor tienen grandes beneficios además de ahorrar agua, tienen una finalidad de desinfectar de buena forma. Eliminará en forma efectiva estas pequeñas partículas mediante la aplicación de la cantidad adecuada de calor, presión y agua. Auto Deluxe (AD,2017) En autos se evidencia que tiene grandes beneficios y así mismo son para las bicicletas pues ellos nos nombran las siguientes ventajas: Auto Deluxe (AD,2017)

1. Ahorro de agua
 2. Ahorro de electricidad
 3. No escurrimiento de aguas residuales
 4. Efecto natural de esterilización
 5. Eficiente en tiempo
 6. Limpieza eficiente de áreas difíciles de alcanzar
 7. Limpia superficies sumamente sucias y fangosas sin mano de obra intensiva
 8. Fácil de manejar.
- 2. Modelo de negocio.**

2.1 Estructure la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo:

<p>Segmento. ¿Quiénes son los clientes?</p>	<p>¿Cuál es la propuesta de valor?</p>	<p>¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios? Arquitectura del servicio</p>
<p>Para determinar nuestro segmento reunimos características de las personas que tienen una bicicleta, para ello podemos definir que vamos a servir el modelo de negocio a aquellas personas que desean replantear hábitos tomando como opción de medio de transporte como la bicicleta o toda persona que tenga este medio, queremos apoyar a nuestros clientes a incentivarse para mejorar su salud y bienestar. Vamos a aplicar estos bici talleres para toda persona que la usen y desean mantener en buen estado su bicicleta; sabemos que prestaremos más servicio para</p>	<p>Lo que se va a ofrecer es un servicio, Bike solution es un proyecto que se une a aquellas personas que cuentan con una bicicleta y desea apoyo de mantenimiento, lavado y cualquier tipo de servicio con el fin de andar en su bicicleta libre de cualquier daño, no solo satisfacemos la necesidad de ser un taller para bicicletas, sino que también estaremos donde el cliente lo desee sin tener la necesidad de ir en busca de una prestamos 100% servicio con el fin de resolver varios problemas como:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Atención al cliente durante el horario. - El manejo de los bici talleres. - Servicios de mantenimiento para las bicicletas. - Todo lo relacionado con el marketing para logramos unir con el cliente. - La compra de repuestos y todo lo requerido para esto.

<p>trabajadores y ciclistas que se ejercitan con ello pero será una atención para todas las personas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Problemas de salud mental y físico. • Problemas ambientales. 	
<p>¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor? Costo y precio</p>	<p>¿Cómo se entrega la propuesta de valor? Mecanismos de entrega</p>	<p>¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación? Ganancias esperadas</p>

<p>-Realización de los bici talleres esta como principal coste. (infraestructura) - Internet, agua, electricidad.</p> <p>-Sueldos a los técnicos de mantenimiento.</p> <p>-Impuestos</p> <p>-Compra de repuestos necesarios para cubrir la necesidad de cliente.</p> <p>-Marketing online.</p> <p>-Costo del trayecto para dirigirnos al cliente.</p>	<p>*Página web principal donde presentaremos los puntos dónde se encuentran los bici talleres, igualmente se encontrará un formato donde debe diligenciar datos para presentarnos con el bici taller a donde el cliente requiera.</p> <p>* Paginas en Instagram y Facebook, teniendo igualmente el medio de comunicación como whatsapp.</p>	<p>-Contar con todos los medios de pago.</p> <p>-Prestando todo el servicio que requiere el cliente.</p> <p>-Se agregará venta de respuestos, si lo requiere el cliente.</p> <p>-Asesoramientos sobre bicicletas.</p>
<p>¿Cómo puedo ser sostenible?</p> <p>Recursos</p>	<p>¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?</p> <p>Fidelidad</p>	<p>¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar? Cadena</p>

<ul style="list-style-type: none"> - Contenido virtual (página web, acceso a redes virtuales con opción de marketing) - Todos los implementos necesarios para montar los bici talleres principalmente el tráiler que se será modificado como taller. - Personal que tenga conocimiento en bicicletas. 	<p>En Bike Solution queremos generar confianza lo cual es un proceso que toma tiempo, para que se genere queremos tener un servicio al cliente 100% por las diferentes redes sociales, atención personalizada, publicidad en medios web e igualmente implementar carnet de mantenimiento para clientes fieles que da descuentos en los diferentes servicios que prestamos.</p>	<p>Alianzas con proveedores de bicicletas, accesorios y repuestos.</p> <p>Procesadores de pago</p> <p>Empresa para la compra de la máquina de vapor.</p> <p>Redes sociales y punto para la pág.</p> <p>Con base a la publicidad o a la página web queremos que haya entidades que deseen aliarse con nosotros en Bike Solutions, por ejemplo, en Bogotá hay programas como ‘Al colegio en bici’ en el que los estudiantes se dirigen al colegio o casa en bici, para esto queremos prestar servicio de mantenimiento a colegios que tengas implementado este programa.</p>
--	--	--

Tabla 2, realizada por los autores, 2020

2.2.1 Modelo de venta por internet.

Dando alcance a los avances de la tecnología y de acuerdo con nuestra idea de negocio, vamos a realizar para captar nuestros clientes el modelo de ventas directa por internet el cual empezaremos difundiendo nuestros servicios por página web, landing pages, redes sociales (Instagram, Facebook, YouTube, WhatsApp respuesta directa)

Por medio de estas redes sociales realizaremos estrategias de contenido como las siguientes.

- Videos cortos y agradados donde se explique nuestros servicios y como acceder a ellos.
- Se realizarán videos cortos de nuestra estrategia de valor y el por qué nos debe elegir a nosotros para el cuidado y mantenimiento de su bicicleta.
- Por medio de nuestras redes sociales y pagina web podrá acceder a nuestro WhatsApp corporativo donde se le data un respuesta inmediata y personalizada en los horarios establecidos.

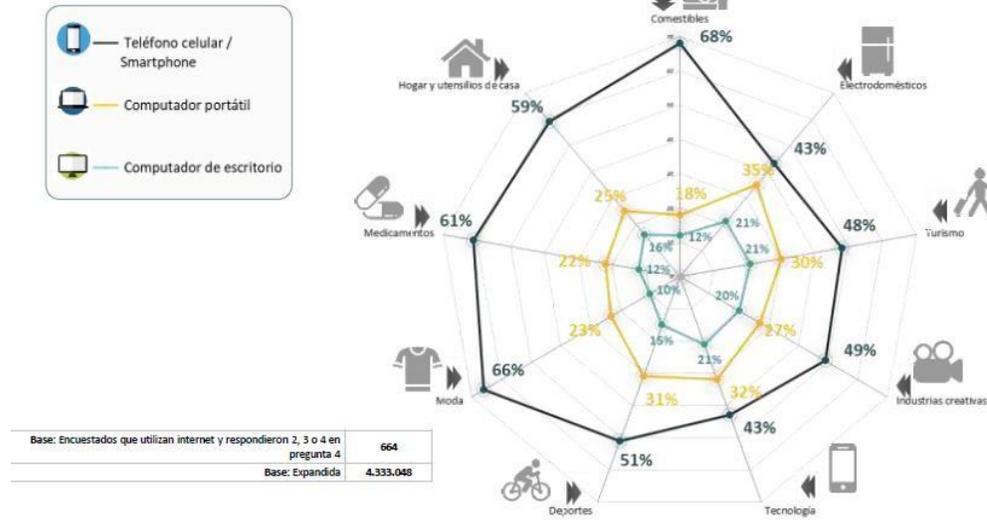
Este servicio se podrá prestar usando dispositivos como:

- Teléfono celular
- Computador portátil o computador de escritorio y personalmente.

Al realizar una investigación sobre la compra de los servicios deportivos evidenciamos que para las personas encuestadas para realizar la compra de servicios o productos deportivos usan más el teléfono celular el cual tendrán a disposición en cualquier momento.



La relación entre el dispositivo y la categoría de compra es: a mayor costo del producto o servicio, un dispositivo “Mas seguro”



Grafica 1 tomada de: Observatorio eCommerce, 2019.

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

Nuestros clientes podrán acceder a nuestros servicios por medio de una app con un usuario y contraseña el cual no tendrá ningún costo, tendrá beneficios como lavado de bicicleta gratis luego de referir 15 usuarios o por la fidelización con nuestra marca, igualmente se incluirá un carnet de fidelización en que se tendrá muchos descuentos.

Podrán tener información de nuestro servicio buscándonos en google, redes sociales como: (Instagram, Facebook WhatsApp, YouTube y nuestra principal pág).

También queremos realizar charlas incentivando al uso de la bicicleta y al deporte en familia.

De acuerdo con estudios realizados en el 2019 los buscadores para consulta de bienes y servicios con más frecuencia es Google enseguida de Redes sociales se anexa tabla de información.

INDICADOR 1: Punto de acceso a la consulta de bienes y servicios en línea



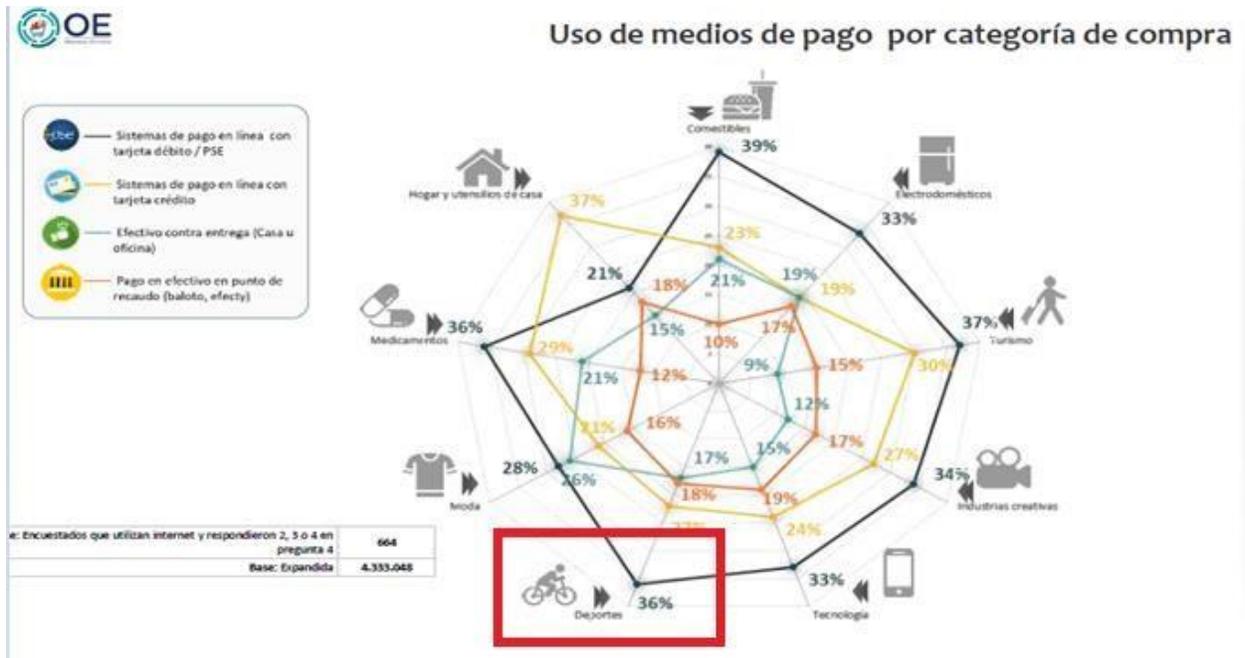
Grafica 2 tomada de: Observatorio eCommerce, 2019.

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

Luego de haber culminado nuestro servicio se procederá a verificar el pago el cual se podrá realizar por medio cualquier medio de pago, como: Contra entrega, pago en línea con tarjeta débito, sistema de pago en línea con tarjeta crédito, efectivo en puntos de recaudo y Nequi, la idea es que nuestro servicio no genere ningún problema al momento de pagar e igualmente nuestro servicio contara con 8 días de garantía.

Nuestros clientes contarán con bonos de fidelización con nuestro servicio el cual se podrá redimir por medio de la App.

En la siguiente imagen se evidencia la forma de pago que las personas utilizan al momento de realizar deporte.



Grafica 3 tomada de: Observatorio eCommerce, 2019.

3. Innovación

	Agua	Energía
---	-------------	----------------

<p>¿El servicio tiene un ecodiseño?</p> <p>Incentivar el uso de la bicicleta y prestar el servicio de mantenimiento en el lugar que nuestro cliente este.</p>	<p>-Lavado a vapor.</p> <p>- Reutilización de agua, realizaremos un adecuado manejo de agua sin desperdiciar y utilizando lo necesario</p>	<p>-Adquirir equipos con baja demanda de consumo de energía.</p> <p>- Instalaciones con alta luminosidad solar para evitar uso de energía</p>
--	--	---

<p>¿Realiza algún tipo de campaña que favorece al medio ambiente?</p> <p>Realizar estrategias corporativas para incentivar el uso de la bicicleta en la ciudad.</p>	<p>-Disminución de contaminación en el ciclo del agua</p>	<p>-Minimizar el consumo de energía usando nuestro servicio portátil.</p> <p>-Por medio de redes sociales impulsar la disminución del uso de energía con tics cortos</p>
<p>Emisiones</p>	<p>Materias Primas</p>	<p>Salud y Bienestar</p>

<ul style="list-style-type: none"> - En los servicios cercanos realizar los domicilios utilizando la bicicleta. - Incentivar a nuestros colaboradores y proveedores el uso de la bicicleta, obteniendo beneficios: un día libre por todo un mes de uso de bicicleta, promocionar los productos de nuestros proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> -Reciclar los envases plásticos y apoyar a nuestros proveedores para la distribución en envases pet. -Recolectar empaques plásticos para donar a fundaciones reconocidas. - Los galones grandes reutilizarlos para atribuir al medio ambiente. 	<ul style="list-style-type: none"> -Realizar videos donde se incentive el uso de la bicicleta.
<ul style="list-style-type: none"> - Minimizar la contaminación del medio ambiente evitando el uso de autobuses y automóviles -Crear una alianza con empresas como ejemplo el proyecto que tienen los colegios con las bicicletas. 	<ul style="list-style-type: none"> -Buscar la forma de reutilizar las piezas que se nos dañan de las bicicletas. 	<ul style="list-style-type: none"> -Beneficioso para la salud, se respira aire más puro y mejora la calidad de vida. -Realizar salidas familiares en bicicleta. Por medio de nuestra aplicación podrá registrar los kilómetros realizados cuando complete cierta cantidad de kilómetros tendrá bonos

		con nuestra compañía los cuales podrá redimir por medio de la App.
--	--	--

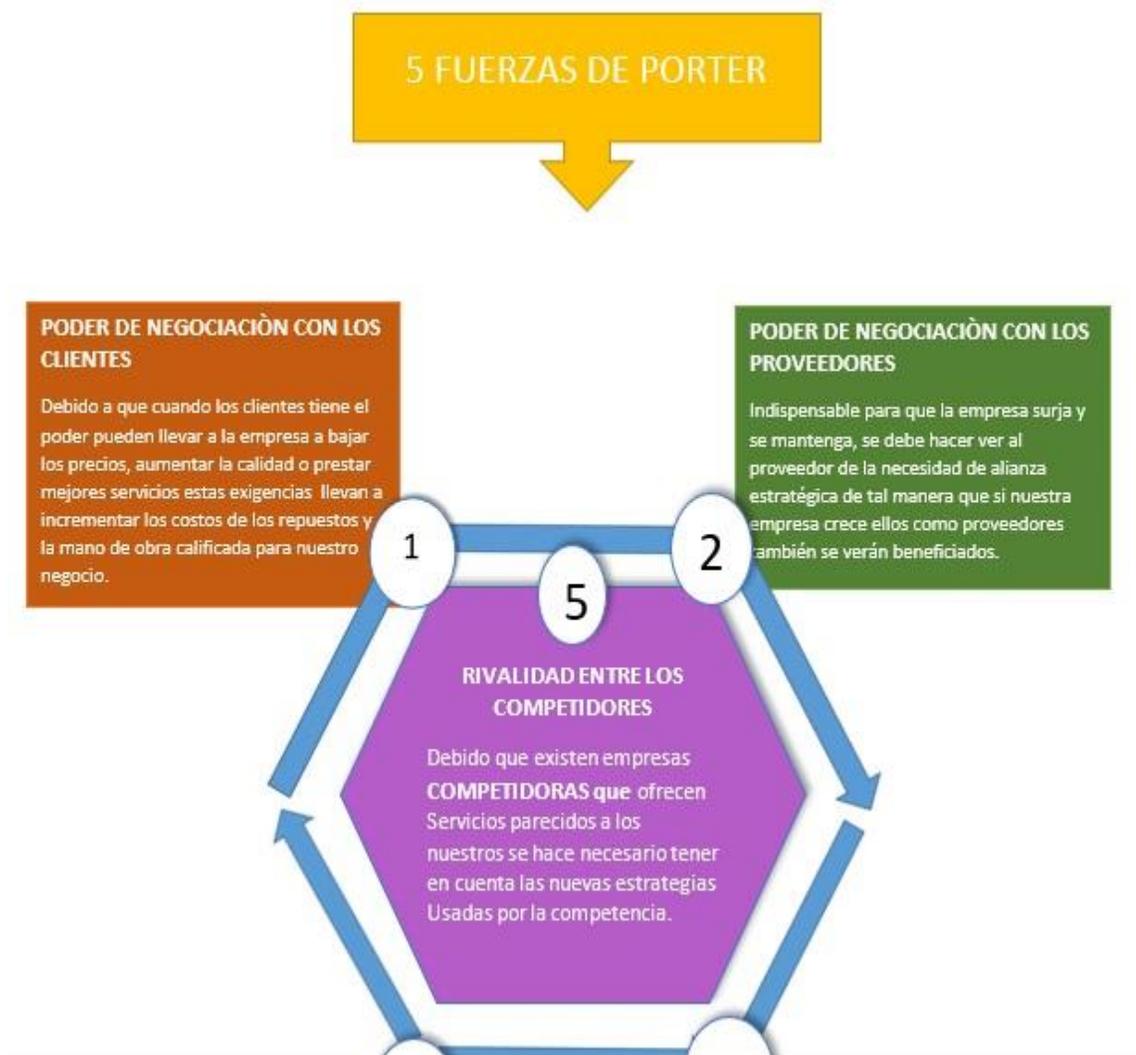
Tabla 3, realizada por los autores, 2020

4. Estrategia del océano azul.

“Tomar conciencia de estas cinco fuerzas puede ayudar una empresa a comprender la estructura del sector en el cual compite y elaborar una posición que sea más rentable y menos vulnerable a los ataques.” (Porter,2008, pág. 2)

Porter en 2008 propone cinco fuerzas que se convierten en una herramienta para comprender y analizar la estructura competitiva de una Compañía, permite identificar la competencia de una empresa así como entender en qué medida de esta, es susceptible de reducir su capacidad de generar beneficio, también ayuda a identificar la naturaleza de las relaciones entre los diferentes actores del mercado en el que la empresa se desarrolla, identifica los factores de rendimiento y de influencia del sector, evalúa como los cambios dentro de una empresa pueden afectar a su rentabilidad, en este sentido analizaremos cada una de ellas en la siguiente figura y posteriormente propondremos las estrategias correspondientes al análisis realizados según el estudio de las empresas existentes que se pueden considerar nuestra competencia por prestar el

servicio de taller de bicicletas. estas empresas son : Bici taller de la Universidad Javeriana que es un taller ubicado en el sector de Unicentro en donde arreglan las bicicletas y las recogen a domicilio devolviéndolas dos días después, Biker´s que presta mantenimiento de bicicletas a domicilio y My Bike, que es un taller móvil que presta servicio de reparación de bicicletas y mantenimiento de las mismas, teniendo en cuenta a nuestra competencia podemos analizar, identificar los factores de riesgo en nuestra rentabilidad y de esta manera generar estrategias que favorezcan a la empresa y su posicionamiento en el mercado.



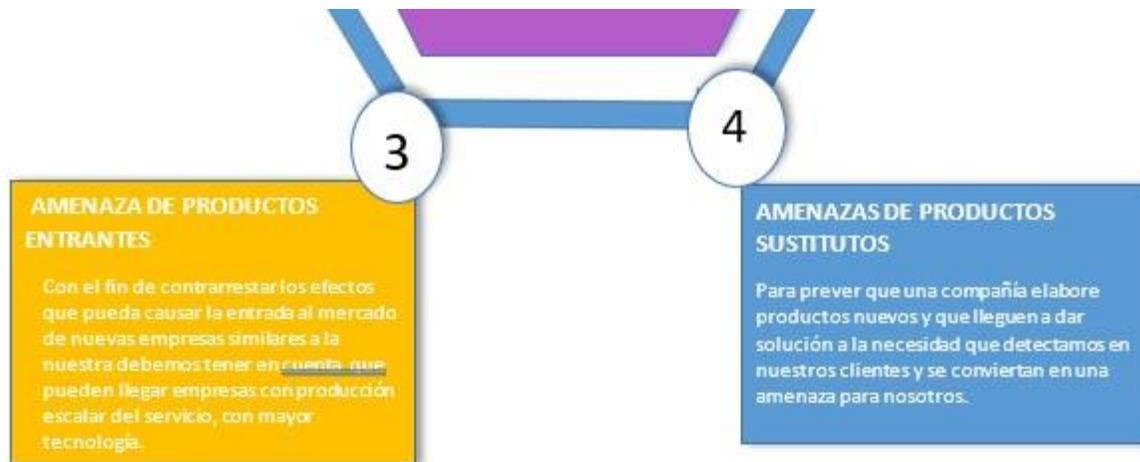


Tabla 4 realizada por los autores, 2020

FUERZAS DE PORTER	ESTRATEGIAS QUE UTILIZAR
1.PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	Hacer un estudio de diferenciación de los consumidores y tener en cuenta para el desarrollo de nuestro proyecto, estrategias de fidelización, mejorar la comunicación con el cliente y ofrecer mejor y mayores garantías en la prestación del servicio.
2.PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES	Solicitar a los proveedores brindar calidad y precios accesibles para los repuestos de las bicicletas en caso de no tener estas cualidades se optara por hacer las averiguaciones necesarias para implementar la estrategia de adquirir a otros proveedores.

<p>3. AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES</p>	<p>Destinación de capital para ir modernizando los equipos y servicios prestados, además de ello es importante estar permanentemente evaluando la calidad del servicio y los repuestos utilizados, así como la satisfacción de los clientes, con el fin de aumentar la calidad y mejorar la prestación servicio, reducir costos, aumentar la publicidad, continuar la innovación, aumentar canales de ventas</p>
<p>4. AMENAZAS DE PRODUCTOS SUSTITUTOS</p>	<p>Tendremos en cuenta aumentar la calidad en la prestación del servicio, Reducir los precios con respecto a los de la competencia, aumentar las promociones ofrecidas a los clientes.</p>
<p>5. RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES</p>	<p>Generar continuamente tácticas para aumentar la calidad de nuestro producto, reducir precios, aumentar la publicidad, aumentar elementos de innovación, incrementar las promociones en ventas, aumentar el portafolio de servicios, aumentar canales de ventas, entre otros, todo esto con el fin de ver la competencia como una oportunidad para aumentar la rentabilidad promedio del sector.</p>

Internamente reutilizaremos nuestros recursos y recursos ambientales lo menos posible realizaremos alianzas estratégicas con nuestros proveedores.

Externamente realizaremos videos corporativos incentivando el uso de la bicicleta, por medio de nuestra App nuestros clientes podrán obtener beneficios o bonos de acuerdo con la cantidad de Kilómetros registrados los cuales los podrá redimir por la App con esto incentivando a un bienestar físico y ambiental para nuestra ciudad.

Marketing MIX

5.1 Estrategias de producto para clientes.

	
Núcleo	Para el caso de bike solution su núcleo principal es el buen servicio que ofrece a los diferentes usuarios, para este caso, sus propiedades es contar con todos los repuestos, o suministros necesarios para prestar todo tipo de mantenimiento en los bici talleres, que nuestro personal este totalmente capacitado para ofrecer las mejores soluciones a bici usuarios.

Calidad	En calidad nos referimos a todo lo que contenga bike solutions, como sus accesorios, mantenimientos, limpieza, atención al cliente, etc. Lo importante siempre será estar cerca a los clientes
Envase	No contamos con envases, pero para generar publicidad se genera temporadas especiales para ofrecer termos o accesorios con el logo de nuestra empresa donde podamos generar atención por parte de las personas.
Diseño	Para la identificación de nuestro servicio generamos un gran diseño para nuestros
	bici talleres que es en donde se va a prestar el mayor servicio para bicicletas, estos se instalarán en diferentes puntos de Bogotá, son puntos en donde se frecuenta las bicicletas.
Servicio	Lo que marca la diferencia en los bici talleres de bike solution es que se pueden mover donde se encuentre el cliente, para nosotros un bici taller que vaya a donde el cliente lo requiera es un gran aporte a la comunidad bici usuaria.

SOMOS UNA EMPRESA QUE PRESTA GRANDES SERVICIOS PARA LOS BICI-USUARIOS

Bike Solution se creó en el 2020 en una temporada bastante difícil para todos por la época que estamos pasando llamado COVID-19, a esto se nos generó una idea ya que para evitar más contagios en Colombia principalmente en Bogotá los ciudadanos deben tomar transporte público, pero lo más preferible es tomar una bicicleta para llegar al punto donde deseen, ya sea al trabajo o algún lugar en específico para ello se generó nuestra idea de negocio y es Bike Solution, aquella que permite ayudarle a la persona que cuente con una bicicleta y desee transportarse en ella, pero que siente inseguridad por no tenerla con frecuencia en mantenimientos, nosotros tenemos bici-talleres que se dirigirán al lugar donde se encuentre el cliente con su bicicleta.

Mostraremos nuestro pequeño portafolio en este documento para su interés.





PORTAFOLIO BIKE SOLUTION

ACTUALIZADO 2020 | ESTAMOS
CERCA DE TI Y DE TU BICI



PORTAFOLIO BIKE SOLUTION

- Diagnostico de bicicleta gratis.
- Servicio de mantenimiento profundo para bici..... \$60.000
- Servicio de mantenimiento medio para bici.....\$50.000
- Lavado a vapor para bicicleta..... \$6.000
- Cambios de repuesto es según el que se solicite, la cotización se realizará por interno.
- Venta de accesorios para bicicleta.... de 10.000 a \$60.000
- Recogida y entrega de bicicleta a domicilio (las recogemos, las reparamos en el taller y te las entregamos)
- Ajuste de cadena.... \$5.000

Y mucho más...

TENEMOS VARIAS FORMAS DE PAGO, PREGUNTA YA POR TU SERVICIO

5.2. Estrategia de precios.

Todos los servicios que vamos a ofrecer son de forma que se adapten al bolsillo del cliente, principalmente por nuestro servicio de domicilio, es decir, recogemos la bicicleta, la arreglamos en nuestra bici taller y la entregamos en un tiempo de 1 a 5 días, todo es dependiendo del tiempo que requiera el arreglo de la bicicleta.

5.3 Estrategia de producción.

Publicidad: Realizaremos inversión principalmente en anuncios impresos y anuncios en internet.

Promoción de ventas: Cupones para personas fieles a bike solution, tarjetas de regalo para la próxima compra o mantenimiento que requiera.



MARKETING MIX

Estrategia	Objetivo	Como	Quien	Cuando	Donde
Producto	Satisfacer las necesidades del cliente a base de nuestros servicios que tenemos en Bike Solution.	Se llegará a este objetivo teniendo el total conocimiento de la variedad de mantenimiento y venta de diferentes accesorios.	Este emprendimiento es con agradecimientos a los usuarios con bicicletas y a las personas que comparten nuestro emprendimiento, e igualmente con la publicidad que se realizara nos	Todo ha estado iniciando desde este año.	En los diferentes bicitalleres que se implementaran en las zonas más conocidas por los bici usuarios en Bogotá.

			ayudará a mostrar la innovación y que vamos de la mano con el medio ambiente.			
Precio	Los clientes estén satisfechos con los precios y servicio que se brinda.	Tener precios que estén en equilibrio para los clientes.	Nuestros proveedores cuenten con los diferentes repuestos y accesorios de buena calidad y que sean económicamente buenos para nosotros ajustar precios que acepten el cliente.	Todo parte desde las cotizaciones con proveedores.		
Promoción y comunicación	Ser reconocidos en los diferentes puntos de Bogotá como bici talleres amigos del medio ambiente.	Crear las diferentes redes sociales necesarias para compartir información sobre nuestros servicios y la ayuda que podemos ofrecer a las personas que se transportar por medio de una bicicleta.	Personas que nos sigan, lean y estén totalmente interesados.	La promoción se da con el tiempo, nuestra idea es iniciar con volantes y publicidad en redes sociales.	Se realizará en Facebook, página web, Instagram, Whatsapp.	Promedio de 1millon en cuanto valor.

Temática 6 - Desarrollo de Marca

MATRIZ DESARROLLO DE LA MARCA BIKE SOLUTION

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer paso: Diagnóstico del mercado	A. Identificación del sector.	Deporte, salud, taller, bienestar.
	B. Identificar marcas en competencia	mantenimientos particulares, <u>Bicixpress</u> , <u>BiciTaller</u> .
	C. Soluciones principales y alternativas	Herramienta, Travesías en bicicleta
	D. Tendencias del mercado	rutas en grupo, accesorios de protección
	E. Arquetipo de la Marca	Exploradores
Segundo paso: Realidad Psicológica de marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	Se evidencia rapidez al momento de dar resultados
	B. Identificar variables del neuromarketing	Colores (azul – blanco - negro) con estos colores damos seguridad
Tercer paso: Posicionamiento	A. Identificar top <u>of mind</u>	Respuesta eficaz, seguridad.
	B. Identificar Top <u>of heard</u>	Necesidad, seguridad, Confort, eficiencia.
Cuarto paso: Realidad Material de la Marca	A traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Explorar retos, espíritu de ganador, desafiante, confianza
	B. Definir arquetipo de la marca	
Quinto paso: 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	Videos donde se dé a conocer la importancia del ciclismo, el ciclismo en épocas de pandemia, y nuestra atención con calidad rapidez y confianza.

Estrategia de marketing digital.

Link de la pág. <https://josechaparron.wixsite.com/bikesolution>

Este página web se diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy.

Comienza ya



BIKE SOLUTION

MAS CERCA DE TU BICI !!!

[Inicio](#) [Comprar](#) [Reservar online](#) [Menús](#)

[Log In](#)



Este página web se diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy.

Comienza ya

Acerca de BIKE SOLUTION

Los mejores artículos a excelentes precios

BIKE SOLUTION fue fundada(o) por personas que querían ofrecer al público los mejores precios y productos a clientes en todo lugar. nuestra tienda te brinda todos los artículos y servicios para hacer tu experiencia sobre ruedas la mas increíble.

MISIÓN

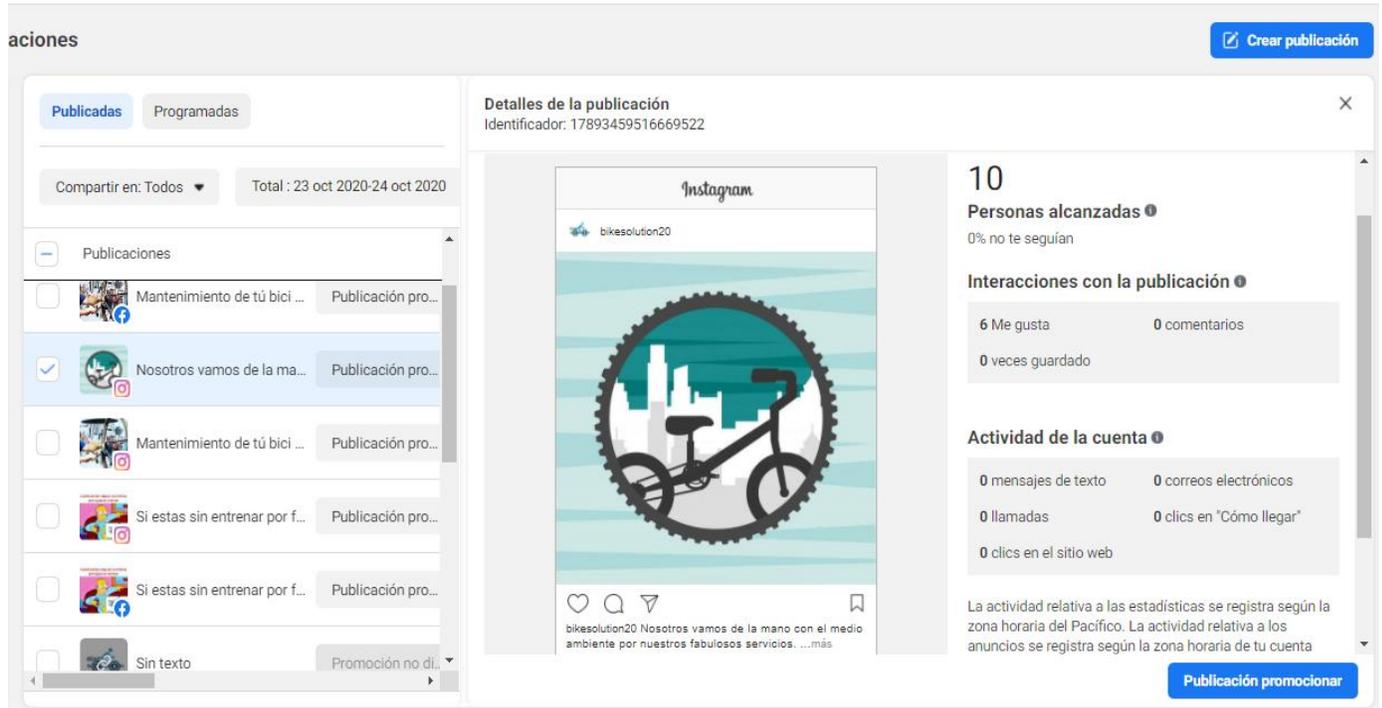
Dar a nuestros usuarios comodidad y seguridad, para hacer de su experiencia sobre ruedas única. haciendo que nuestro servicio este disponible en todo lugar y momento.

VISIÓN

En 20 años estaremos posicionados como una empresa reconocida y con certificación en alta calidad además de aumentar nuestra capacidad de empleabilidad y ampliar nuestro catalogo.

Métricas Clave

En la siguiente publicación Instagram se puede evidenciar que se alcanzaron 10 personas (seguidores) en un día.



The screenshot displays the Instagram Ads Manager interface. On the left, a list of publications is shown, with the second one selected. The main area shows the details of the selected publication, including the Instagram post image and the following performance metrics:

- Personas alcanzadas:** 10 (0% no te seguían)
- Interacciones con la publicación:** 6 Me gusta, 0 comentarios, 0 veces guardado
- Actividad de la cuenta:** 0 mensajes de texto, 0 correos electrónicos, 0 llamadas, 0 clics en "Cómo llegar", 0 clics en el sitio web

At the bottom right, there is a button labeled "Publicación promocionar".

En el siguiente cuadro podemos identificar que con cada publicación el alcance de personas fue aumentando, realizamos calculo CAC (customer acquisition cost) para identificar si nuestra inversión si obtuvo las ganancias esperadas.

Se contrató a una persona por \$30.000 para realizar estas publicaciones donde se evidencia que con este valor obtuvimos 31 me gusta en total de un día por lo anterior podríamos definir que cada alcance tuvo un costo de 968 por persona.

Podemos identificar si se obtuvo ganancia para ser la primera publicación, pero cada vez que se va publicando sus seguidores y los me gustas deberán aumentar con esto la ganancia versus la inversión serán más alta.

Publicadas		Programadas			
Compartir en: Todos		Total : 23 oct 2020-24 oct 2020		Personalizar columnas	
Publicaciones	Fecha de publicación	Alcance	Interacción	Reacciones o M...	Comentarios
Nosotros vamos de la ma... Publicación pro...	24 de octubre de 2020, 18:37	2 Personas alcanzadas	1 Interacciones con la publ	1 Reacciones	0 Comentarios
Mantenimiento de tú bici ... Publicación pro...	24 de octubre de 2020, 18:32	4 Personas alcanzadas	2 Interacciones con la publ	2 Reacciones	0 Comentarios
Nosotros vamos de la ma... Publicación pro...	24 de octubre de 2020, 12:49	10 Personas alcanzadas	-	6 Me gusta	0 Comentarios
Mantenimiento de tú bici ... Publicación pro...	24 de octubre de 2020, 12:27	9 Personas alcanzadas	-	7 Me gusta	1 Comentarios

Publicadas		Programadas			
Compartir en: Todos		Total : 23 oct 2020-24 oct 2020		Personalizar columnas	
Publicaciones	Fecha de publicación	Alcance	Interacción	Reacciones o M...	Comentarios
Si estas sin entrenar por f... Publicación pro...	24 de octubre de 2020, 11:47	9 Personas alcanzadas	-	10 Me gusta	3 Comentarios
Si estas sin entrenar por f... Publicación pro...	24 de octubre de 2020, 11:47	3 Personas alcanzadas	5 Interacciones con la publ	4 Reacciones	0 Comentarios
Sin texto Promoción no di...	23 de octubre de 2020, 16:42	4 Personas alcanzadas	1 Interacciones con la publ	1 Reacciones	0 Comentarios
Sin texto Promoción no di...	23 de octubre de 2020, 16:42	3 Personas alcanzadas	0 Interacciones con la publ	0 Reacciones	0 Comentarios

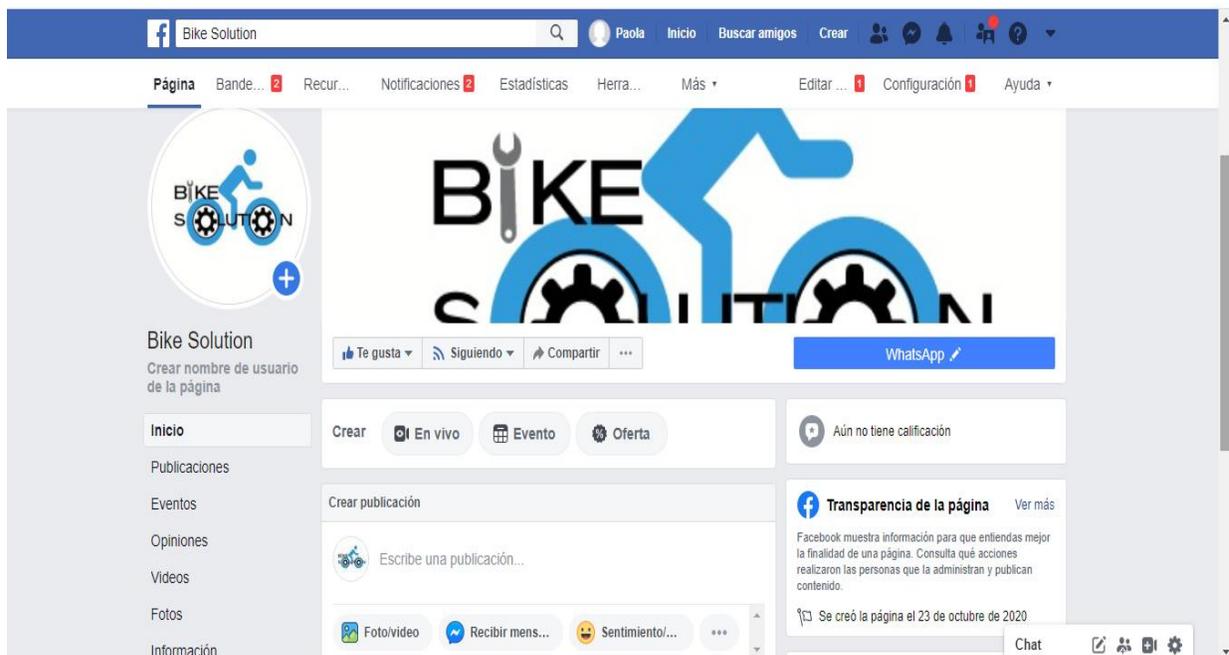
En el primer día de nuestra publicación por medios digitales nos solicitaron dos mantenimientos cada uno por un valor de \$50.000 pesos, realizando el cálculo LTV (life time Valué) evidenciamos que nuestras ganancias fueron de \$70.000.

Con este análisis podemos identificar que se obtuvieron ganancias en un día, realizando nuestras publicaciones en medios digitales obtuvimos dos clientes los cuales no hubiéramos captado sin estas publicaciones.

También como grupo decidimos de acuerdo con este análisis tener una meta diaria de 5 ventas por medios digitales para que nuestras ganancias sean más efectivas esto lo lograremos con publicaciones llamativas y de interés de nuestros servicios

Facebook Empresarial Bike solution

<https://www.facebook.com/photo.php?fbid=10153029592298134&set=pcb.10153029592323134&type=1&theater>



Instagram empresarial Bike Solution

<https://www.instagram.com/bikesolution20/>



Ubicación/Localización del proyecto.

Como tal son bici talleres que estarán en los diferentes puntos de Bogotá principalmente en las localidades estudiadas por la Universidad Libre, los cuales son:

- Suba
- Engativa
- Bosa

Principalmente son tres puntos donde tendremos bici-talleres:

Ubicación/Localización del proyecto.

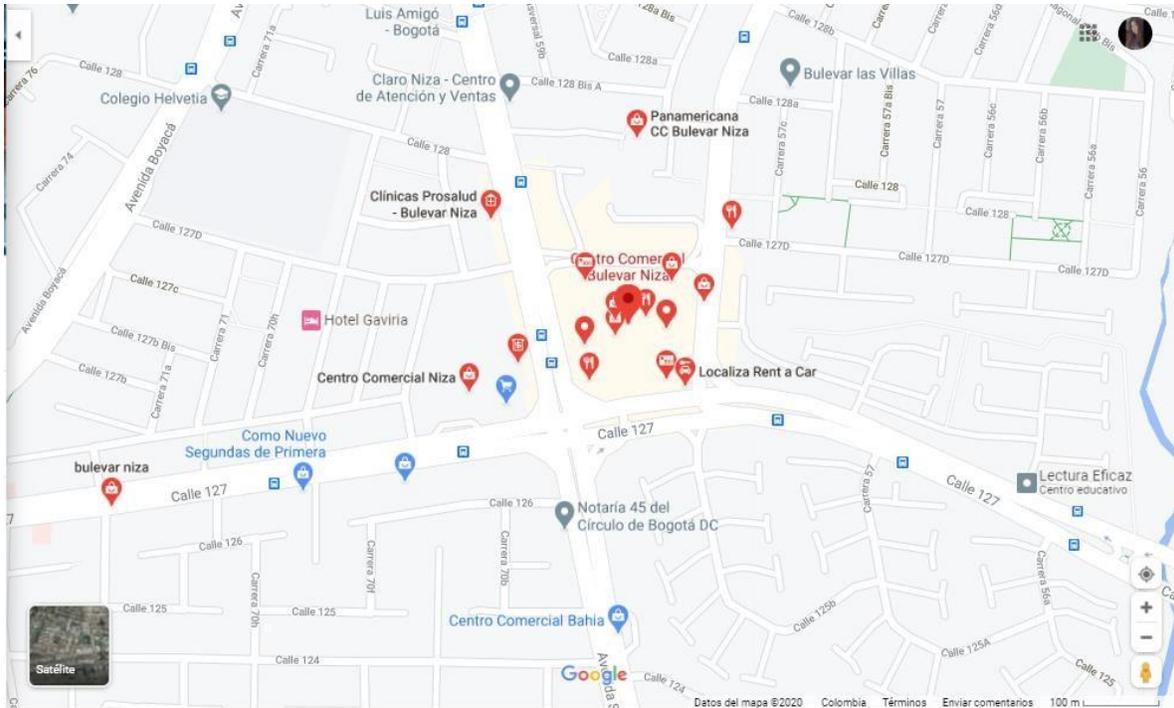
Como tal son bici talleres que estarán en los diferentes puntos de Bogotá principalmente en las localidades estudiadas por la Universidad Libre, los cuales son:

- **Suba**
- **Engativa**
- **Bosa**

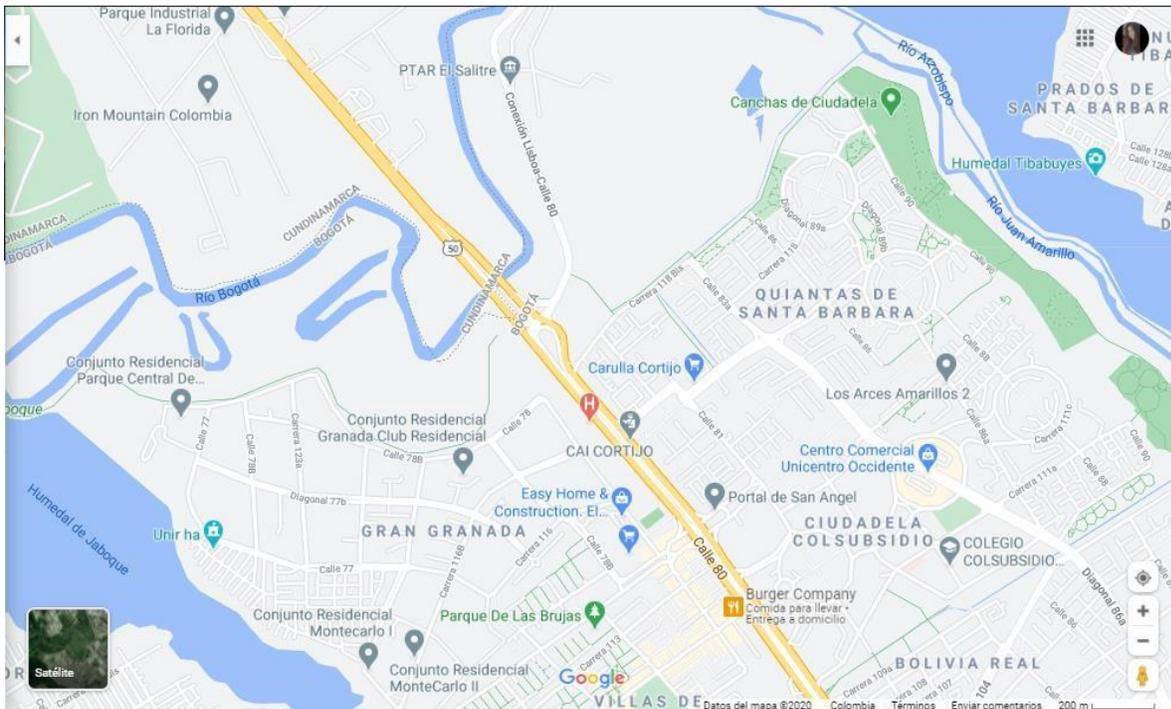
Principalmente son tres puntos donde tendremos bici-talleres:



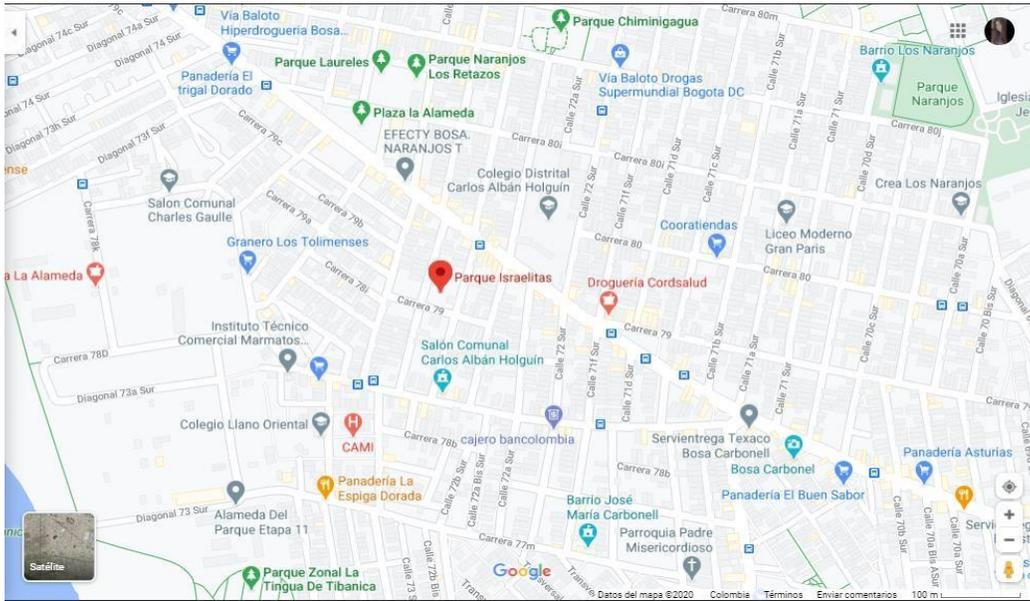
En suba será al frente del centro comercial Bulevar Niza



En el punto de Engativá nos instalamos entre la conexión a Lisboa y cll 80, que es la salida de Bogotá.



En bosa. Estaremos ubicados en el parque de Israelitas. 79-98,, Cl. 73 Sur #79-2, Bogotá



Y nuestra oficina principal en caso tal es en la siguiente dirección.

Cll 131ª # 152-64 Suba-Lisboa

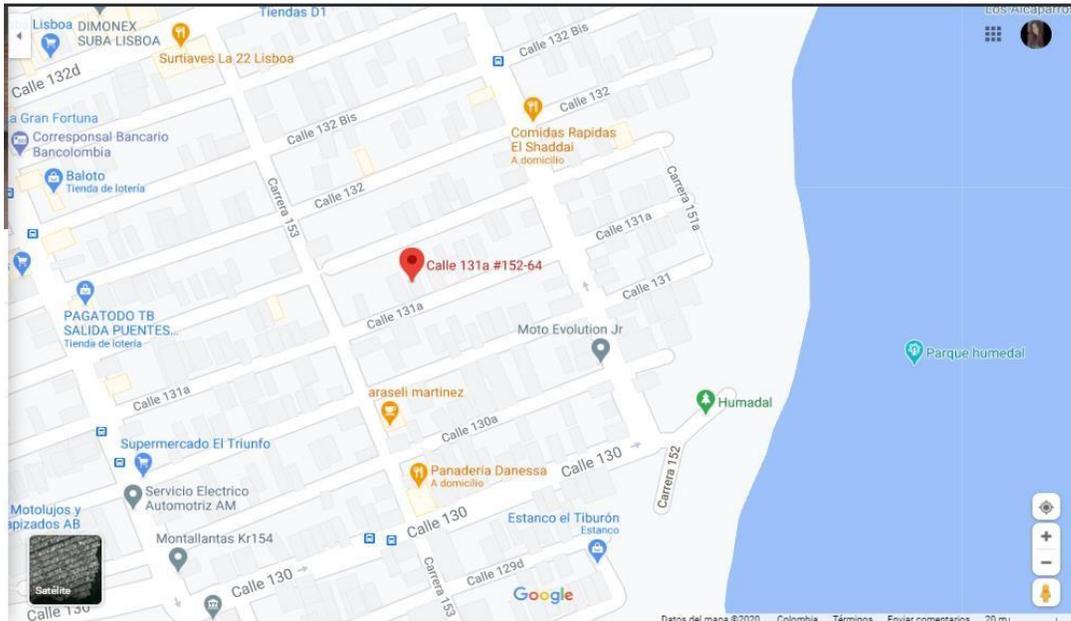


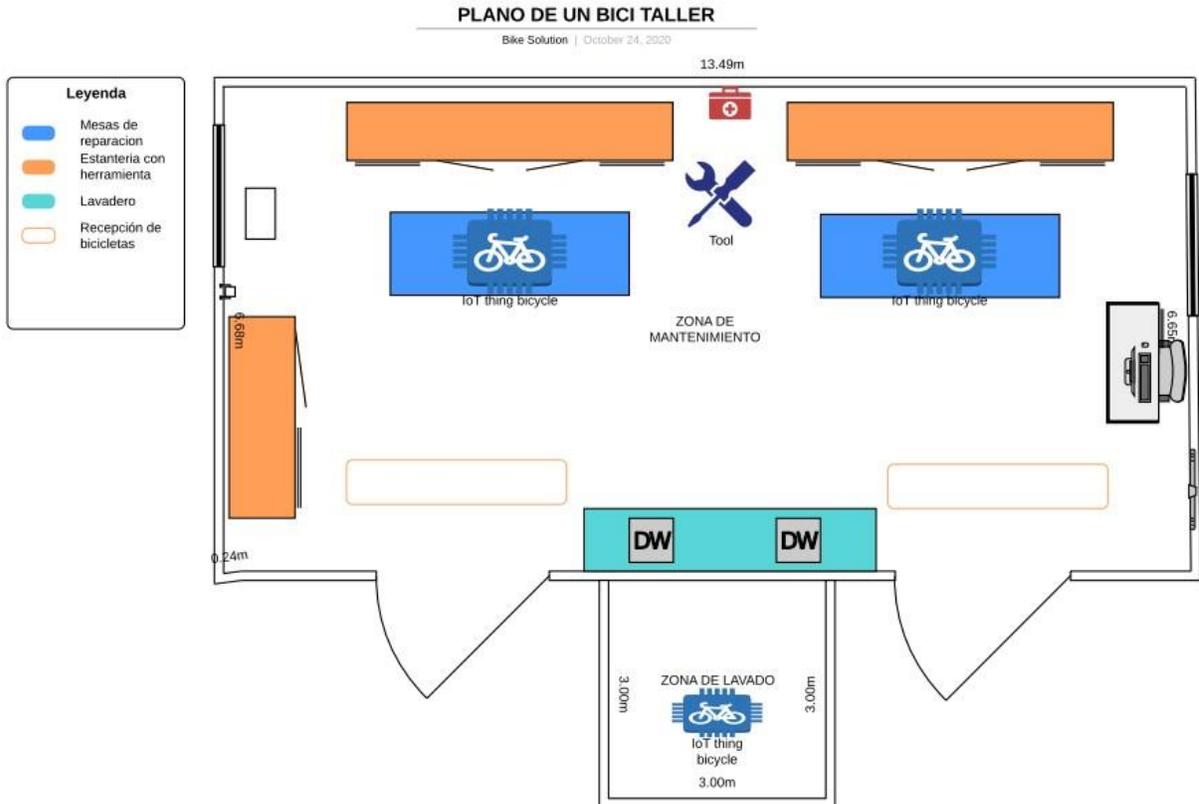
Tabla requerimientos de operación.

Tipo de activo	Descripción	Cant.	Valor unitario	Requisitos Técnicos
Infraestructura - Adecuaciones	Bici taller (remolques cerrados tipo furgón)	3 und	\$10.000.000	Que cuenten con un espacio donde podamos tener todas las herramientas.
	Estanteria para adecuar los remolques	18	\$390.000	Estantería básica que sean de tres niveles
	Cajas plásticas organizadoras	30	\$600.000	Cajas organizadoras de herramientas.
	Limpiadora A Vapor	6	\$169.900	Limpiadoras a vapor para el lavado de las bicicletas que

Maquinaria y equipo				tengan como característica ahorro de agua.
	Herramienta para bicicleta	3	\$977.990	Kit de herramientas multiples para bicicletas.
	Kit de despinche para bicicleta	6	\$36.000	Kit de despinche para bicicletas.
	Medidor Desgaste Cadena Bicicleta	6	\$16.900	Herramienta indicadora de desgaste de cadena de bicicleta portátil, práctica y fácil de usar
	Kit de limpieza	3	\$74.999	Cepillo de limpieza multiusos utilizado para engranajes, cadenas y otros componentes de bicicletas. Cerdas de tres lados para limpiar todos los lados de las cadenas de bicicleta. Lado de cerdas largas para limpiar piñones y ruedas de bicicleta. Eficiente para limpiar un área difícil de alcanzar de la cadena de bicicleta, y ayuda a mantener tu bicicleta nueva.

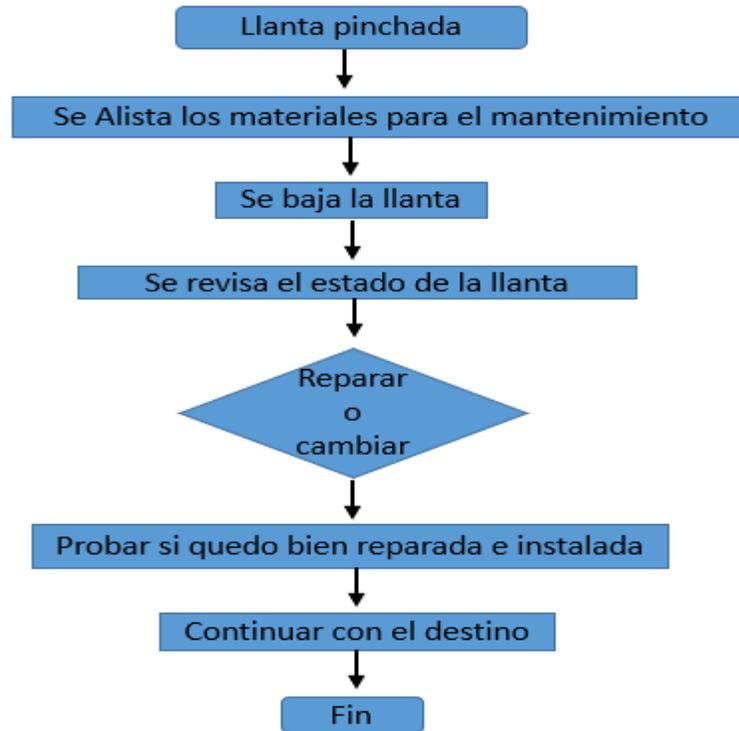
Equipo de comunicación y computación	Celular con plan	3	\$650,000	Celulares corporativos ideales para la comunicación entre los bici talleres.
	Computadores de escritorio AIO	4	1.599.900	Todo En Uno Hp Memoria Ram 8gb Disco Duro 1tb Pantalla 19.5 ideales para implementar en cada bici taller
Muebles y enseres y otros	Repuestos para bicicletas	50 und	5.000.000	Todos los repuestos necesarios para realizar el arreglo a lo que se requiera en las bicicletas.
	Accesorios para venta	Sin cant	\$1.000.000	Venta de cascos, maletas, chaquetas, etc...
Otros, incluido herramientas				
Gastos pre-operativos	Gastos administrativos	Sin cant	\$2.000.000	

Plano del bici taller



Ingeniería del proyecto.

Flujograma proceso de alguna operación de nuestro servicio.



Realizado por el equipo de trabajo.

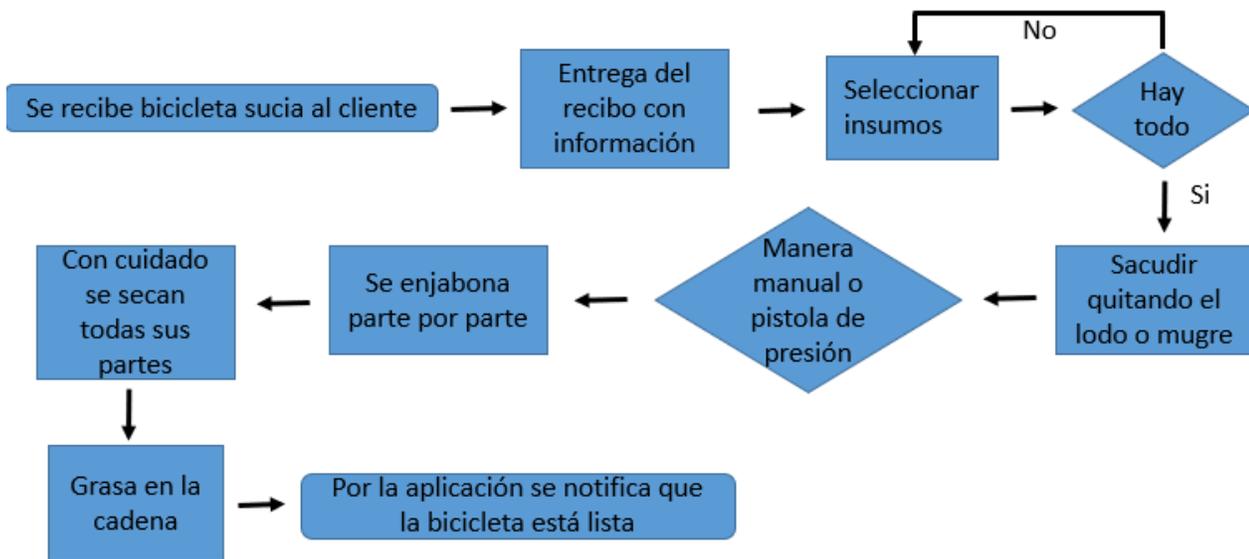


Tabla de requerimientos de operación en Bike Solution.

Bien o servicio: mantenimiento de Bicicletas								
Unidades a producir: Se establece las unidades a producir en cada actividad en el siguiente cuadro								
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan	Capacidad de Maquina		Capacidad de producción	
					Minutos maquina	Horas maquina	Minutos producción	Minutos producción
Llanta pinchada	15 min	Encargado de mantenimiento	1	Agua, bomba de aire, parches colbon	2160	36	144	2.5
Lavado de bicicleta	45 min	Encargado de mantenimiento, encargado de atención al cliente	2	Agua, aceite, jabon, esponja suave pistola de presión	2700	45	60	1
recepcion de materias primas	40 min	encargado de compras	1	Estantes de mercancia	540	9	13,5	0.22
Servicio App	60 min	comunicador social	1	Computador , celular, camara fotografia	1620	27	27	0,45

Ficha técnica.

	BIKE SOLUTION		
	CODIGO	VERSIÓN	16/11/2020
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. ATENCIÓN AL BICIUSUARIO			
<p>Se presta servicio a los biciusuarios para brindarles seguridad al momento de andar con su bicicleta por Bogotá, siempre es necesario mantener la bicicleta en buen estado y al día. Por ello decidimos tomar este servicio, todo el que requieran para la bicicleta.</p>			
B. OBJETIVO			
<p>Brindar apoyo a personas que cuentan con bicicleta y se transportan o manejan como deporte el andar en bicicleta, por ello, se cuenta con varios puntos en Bogotá, los puntos son donde más frecuentan los biciusuarios, y se dará un servicio 100% a todas las bicicletas y todo lo que requieran con el fin de que mejorar el bienestar del ciudadano.</p>			
C. METODOLOGIA			
<p>Prestación de servicio a biciusuarios. En bike solution queremos ser únicos por el servicio que deseamos ofrecer de calidad, para ello tenemos los siguientes factores necesarios para que nuestro proyecto empresarial sea de forma exitosa.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Seremos amigos del amigo ambiente.2. Debido al impacto de la pandemia COVID-19 los medios de transporte han sufrido fuertes cambios, por lo que incremento el uso de bicicletas en que aplicaría mucho un servicio asistencial para las bicicletas.3. Aplicaremos los principales factores como lo es la creatividad y la innovación.			
D. DESCRIPCIÓN GENERAL			
<p>En la actualidad hemos podido ver como la sociedad se ha estado adaptando más al vehículo de transporte personal que lo definimos como bicicleta; para nosotros al analizar como en Colombia y en especial en Bogotá se está incrementando este medio de transporte hemos querido generar una idea de negocio y es Bike solution aquella que se dedica a prestar 100% servicio a toda persona que tenga una bicicleta sin importar la edad ya que nuestro fin es que mejoren la calidad de vida, es decir, mejoren su condición de salud y se sientan motivados de ser amigos del ambiente .</p>			

D. DURACION

Servicio 24 horas.

E. ENTREGABLES

Nuestra expectativa es que el cliente este satisfecho con nuestro servicio, aparte de que tenemos puntos de bicitalleres, se ofrece también el servicio desde donde lo desee, ingresando a la pág o a cualquier red social que tenemos y desde allí podrán ver los servicios que brindamos.

G. PERFIL DEL CLIENTE

Sexo: Mujeres y hombres. Edad: Apartir de los 14 años hasta los 60 años, en cuanto a estado civil no es necesario para nuestra empresa, personas que quieran mejorar su bienestar y el del medio ambiente, e igualmente personas trabajadoras que deseen transportarse a sus lugares.

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

Contamos con personal capacitada en bicicletas para poder prestar un excelente servicio a los clientes, con gran actitud y también son amigos con el medio ambiente.

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

Contamos con personal capacitada en bicicletas para poder prestar un excelente servicio a los clientes, con gran actitud y también son amigos con el medio ambiente.

**Firma del responsable
del servicio:**

REPRESENTANTE LEGAL

Responsable
servicio

del

LORENA SALAZAR

Firma:

LORENA SALAZAR

Plantilla PMV

storyboardthat.com/storyboards/es-examples/plantilla-mvp/copy

StoryboardThat Escenas Caracteres Textables Formas Infografías Web y wireframes Ciencias Hojas de trabajo Subir Resultados de la búsqueda tarjetas de CERRAR SESIÓN

Pueblo Entretenimiento Hogar (interior) Hogar (exterior) Colegio Atletismo Transporte Trabajo Casas Clasicas Histórico Historia de estados unidos Country y rústico Al aire libre Mítico y futurista Primeros planos Patrones

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
<p>En donde encuentro un taller para arreglar mi bicicleta?</p>	<p>Todos los usuarios de transporte en bicicleta tanto para movilizarse a su trabajo como para practica de deporte.</p>	<p>Brindar a los clientes la posibilidad de instalar una aplicación en su telefono celular por medio de la cual puedan acceder al servicio que prrstamos de una manera rápida y con facilidad de pago mediante diferentes medios como tarjetas debito y credito, transacciones electronicas o efectivo.</p>	<p>Aumentar la publicidad digital por medio de la cual los usuarios encontraran facilmente el servicio y podran descargar facilmente nuestra aplicación móvil</p>

Create your own at Storyboard That

Image Attributions
2020 Clever Prototypes, LLC
Lunes 16 de noviembre de 2020

Ayuda Diseño Agregar / eliminar celdas Mover celdas Copiar celdas Avanzado Deshacer Rehacer Salvar

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Bibliografía

- Universidad libre. (2018). Estudio de la Universidad Libre revela completa radiografía del uso de la bicicleta en Bogotá.
<http://www.unilibre.edu.co/bogota/ul/noticias/noticiasuniversitarias/3651-estudio-de-la-universidad-libre-revela-completa-radiografia-del-usode-la-bicicleta-en-bogota>
- Movilidad Bogotá. (s.f). mapa ciclorutas urbano.
<https://www.movilidadbogota.gov.co/web/sites/default/files/Paginas/2019-02-06/Mapa%20ciclorutas%20urbano.pdf>
- Med centro. (2015) El ciclismo es una vida saludable.
<http://www.medcentro.org/prensa/01%20Press%20Release/MBR%20-2014-2015%20Digital.pdf>
- Auto Deluxe. (2017) Verdades acerca del lavado a vapor.
<http://www.autodeluxe.co/8ventajas-del-lavado-autos-vapor/>
- Lared21. (S.f). 5 beneficios ambientales de andar en bicicleta.
<https://www.lr21.com.uy/ecologia/1219996-beneficios-medio-ambiente-pedalear-andar-enbicicleta>
- Movilidad Bogotá (2019). Encuesta de movilidad 2019
https://www.movilidadbogota.gov.co/web/sites/default/files/Paginas/22-04-2020/20191216_presentacion_encuesta_v2.pdf
- Observatorio Ecommerce. (2019) Medición de Indicadores de consumo del Observatorio eCommerce <https://www.observatorioecommerce.com.co/wp-content/uploads/2019/03/estudioconsumo-ecommerce-colombia-observatorio-2019.pdf>

- Harvard Business Review, Porter. (2014). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia.

[https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-
_michael_porterlibre.pdf](https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-michael_porterlibre.pdf)